

证券代码：000999

证券简称：华润三九



华润三九医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-021

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	泰康资产
时间	2021年12月16日
地点	线上会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、未来公司 CHC 业务增长表现？</p> <p>答：CHC 健康消费品业务将通过持续强化品牌、拓展新渠道覆盖及引入更多品类实现长期增长。公司目前产品品类中，呼吸品类将不断提升品牌价值，提高市占率，并持续发力线上市场。公司也在关注呼吸新品引进，</p>

如公司投资了润生，预计呼吸品类未来具备良好的增长潜力。皮肤、儿科、胃肠品类未来也有较好的成长性。2020年初完成澳诺制药的收购，葡萄糖酸钙锌口服溶液具备良好的市场规模和成长性，未来仍具有较好的增长潜力。大健康业务正在积极拓展新品及发展线上业务。同时，公司基于原有积累的品牌资产做一定的延伸，如基于感冒品类，推出口罩和消杀类产品，皮肤类延伸推出医用级皮肤保护品牌“维柔”。未来CHC业务也将通过产品引入、并购等方式持续补充产品和品类，实现业务的增长。

2、公司处方药业务表现？

答：近年来，中药注射液限辅、抗感染业务限抗集采等政策对公司处方药业务造成了较大影响，公司通过CHC及国药业务的增长消化了相关影响。目前两块业务在公司业务中占比已降到较低。在抗感染业务方面，公司积极调整产品结构，集采中标了阿奇霉素片、注射用头孢唑林钠、注射用头孢他啶等品种，同时不断的补充新品，近年来有两个新品获批上市，预计明年该业务原有产品将趋于稳定，并在新品带动下重获增长。处方药专科业务将保持良性发展。中药配方颗粒新国标的实施，从长期来看，对竞争环境、产品成本、产业链的能力要求都有影响。短期来看竞争格局未出现剧烈变化，医疗终端进一步放开，可以覆盖到更多的医疗机构，同时，按照国标生产的产品成本相较原来有一定上升，对该业务的盈利能力有影响。明年营收预计较好，但随着成本上升盈利能力会有一定影响。

3、公司代理诺泽的生长激素产品的情况？

答：诺泽是全球重组人生长激素品类的领导者，品种产品力强，学术基础好。同时，公司儿科领域有一定的业务基础及较强的商业转化能力，目前已执行完第一年的合约，顺利完成了市场交接及第一年的推广目标。未来该品种将有很好的增长潜力。

4、中药集采趋势？

答：中成药集采目前处于试点阶段，根据湖北和广东推出的集采政策，预计将在一定程度降低中成药价格。考虑到中药产业链较长，药材价格波动较大，且产品标准化程度不及化药，预计降价幅度会低于化药集采。目前公司正积极跟进集采方案，对于不同品种以及销售渠道的状况进行分析，努力保障业务持续平稳增长。

5、公司线上业务布局和发展情况？

答：线上市场的发展反映了消费群体的行为变化，越来越多的年轻人转到线上购药。公司高度关注线上的布局，成立了数字化中心并制定了五年的战略规划。双十一期间公司产品销售大幅提升。多个产品分别获得相关品类榜单第一。此外，公司在新零售渠道布局相对完整，包括京东、阿里等电商平台，互联网医疗平台，O2O，B2C 等领域，我们都有非常深入的合作。同时公司和传统药店客户也在不断共建线上线下赋能系统，像老百姓、益丰、一心堂、大参林、海王星辰等都是我们合作紧密的客户。目前来看，公司线上业务取得初步的成果。

6、公司毛利率有所下降的原因？

答：毛利率有所下降主要是受业务结构的变化及成本上涨的影响。整体业务中，毛利率相对较高的抗感染业务处于下滑的状况，影响了公司整体毛利率水平。同时也存在着一些成本变化的影响，如年初的纸张变化对毛利率有一定影响。

7、公司股权激励计划中标杆公司的选择标准？

答：激励计划选取了 15 家企业作为对标企业，包括云南白药、同仁堂、复星医药、白云山、国药现代、中国中药、中国生物制药等，对标企业的选取考虑了营收规模、业务范围、企业性质等多维度指标。公司选取的这些对标企业也是中国资本市场上非常优秀的企业，在完成具体指标的同时，还要求达到对标公司 75 分位水平，我们认为还是一个非常有挑战性的目标。

附件清单（如有） -

日期 2021/12/16