

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

China Resources Sanjiu Medical & Pharmaceutical Co., Ltd.

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-068

<b>投资者关系</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
<b>活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input type="checkbox"/> 业绩沟通会
	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国海证券、大成基金、博时基金、信达澳亚、前海开源、景顺长城、红杉资本、前海联合	
<b>时间</b>	2022年10月25日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心，现场会议	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、公司感冒药销售情况，每年流感有比较大的波动，对业绩影响大吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司感冒品类在公司营收占比较高，且盈利能力比较强，因此，感冒品类的变动对业务的带动和对利润影响都比较显著。感冒类产品销售和流感发病率的关联度比较高，感冒高发的年份，通常感冒品类会有比较好的增长。在没有流感因素的影响下，感冒品类处于较好增长态势，可以看到这几年感冒品类市场份额在不断提升。目前，感冒</p>	

品类在终端药店的销售基本正常。

## **2、配方颗粒业务推进的难点及今年业务增长预期？**

答：从厂家来看，今年一直在努力推进配方颗粒业务各地备案工作。目前，三季度配方颗粒省标备案进度低于预期，四季度预计可以在重点区域基本恢复正常销售。今年希望配方颗粒业务实现平稳过渡，国药事业部营收整体实现正增长。

## **3、昆药项目进展和同业竞争整合时间表？**

答：并购昆药构成了华润三九的重大资产重组，尽调及审计评估、一系列审批的时间较长，公司正在全力推进，争取年底前完成。公司目前还没有具体的同业竞争解决时间表，计划在 5 年内解决。我们将争取尽快解决以便并购完成后更好的进行三七相关业务统一管理。

## **4、昆药净利率低于三九，三九对昆药未来变化的期许？**

答：首先是帮助昆药梳理战略，聚焦核心业务，在此基础上，鼓励实现更具挑战性的营收和利润目标，期望能保持与三九的战略目标一致。

## **5、未来配方颗粒业务是否会存在减值？**

答：随着新国标推进，未来预计少量的减值可能性还是存在的，如国标切换中中间品以及终端的损耗，具体情况与各区域政策相关。2021 年配方颗粒业务出现比较大的减值，主要也是和国标切换有关。公司会对征求意见的国标品种持续跟进，结合前期经验合理的安排生产。

## **6、配方颗粒集采预期？**

答：配方颗粒集采短期内还不具备条件，预计配方颗粒品种数量能够满足临床基本需求，2-3 年后纳入集采的可能性较大，公司也会持续动态关注集采情况。

## **7、业务后续产品引入计划？**

---

答：这两年市场上出现了比较多的机会，公司会通过并购、战略性投资、业务合作等方式，积极推进产品引进，目前在谈的产品包括创新药产品，也包括传统中药产品。

#### **8、易善复、龙角散今年的表现？**

答：易善复和龙角散今年总体表现不错。易善复处方药和零售渠道均实现较快增长。龙角散经过1年代理，对方比较满意，今年顺利续签了协议。

#### **9、后续 CHC 产品提价是否可以持续？**

答：OTC 产品在考虑消费者接受程度的情况下有一定的提价空间以覆盖成本上涨的影响，核心品种未来还将保持小幅提价策略，目前来看消费者的接受程度比较好。

#### **10、配方颗粒业务竞争格局？**

答：配方颗粒业务相较于其他业务有其独特的地方，业务具有品种数量多、需要建立全产业链能力、搭建溯源体系，终端方面需提供产品+服务综合解决方案等业务特点。新国标实施后，医疗终端进一步放开，对厂家来讲可以覆盖更多的医疗机构，市场容量会放大。但是配方颗粒业务对企业全产业链能力等方面要求比较高，从药材采购到饮片加工、制剂生产均有较严格的监管，品种要建立溯源管理体系，在准入层面上有一定的门槛。此外新国际实施带来一定的成本上升，业务投入会比较大，对于厂家盈利能力会有一定影响，也会降低新厂家进入的意愿。长期来看，竞争格局有望处于相对有序的状态。

#### **11、并购昆药后对昆药业务有哪些赋能？**

答：三九主要从以下方面进行协同：1、清晰昆药战略定位，协助管线聚焦 2、零售端，渠道、终端等均可资源共亨。此前并购澳诺，在进入三九体系后顺利进入大连锁。3、品牌打造方面，可以共亨三九的媒介资源，有助于降低品牌打造成本 4、华润的管理体系相对领先，将对昆药有较大帮助。像此前并入到三九体系内的顺峰、天和、

澳诺等，在并入后盈利能力均有大幅改善。华润并购的一些企业在进入华润体系后，利润变得更理想，因为管理更成体系化。

## 12、公司前三个月销售情况？

答：公司已发布 Q3 业绩快报，三季度营收和净利润增速基本符合预期，主要在于 CHC 业务带动，其中感冒药三季度恢复较好，主要是疫情防控四类药销售管理有所放松，感冒药发病率提升，且去年同期三季度基数较低。此外，1-8 月儿科、胃药、皮肤药都表现良好。

从前八个月情况来看，处方药业务中，国药业务略有增长，主要是饮片业务带动。剔除饮片业务后，配方颗粒业务有一定下滑，主要在于三季度配方颗粒业务外部销售备案进度低于预期。企业内部生产目前已经基本能够满足临床需求。其他处方药业务中，注射剂业务受到疫情和集采叠加影响有所下滑，易善复、诺泽等增长较好。

## 13、公司业务未来增长点？

答：公司感冒品类未来具备一定的增长潜力：感冒灵市场份额和品牌影响力在不断提升，感冒品类中陆续补充了如抗病毒口服液、龙角散等产品，带动品类增长。澳诺业务未来 2-3 年仍将保持比较快速的增长态势。三九并购澳诺业务后，在品牌建设和终端线上渠道拓展方面给予了比较多的支持。易善复过去几年一直保持较好的增长，未来也具备增长潜力。此外，大健康业务公司也一直在做调整，预计明年将有比较好的表现。此外，公司还制定了新产品引进的计划，研发的一些仿制药产品未来也会逐渐上市，其中一些产品也比较符合在零售渠道运作，预计会贡献增量。

处方药业务方面，国药预计明年将有恢复性的增长。处方药业务增长潜力比较大的产品包括易善复、诺泽，以及一些新推出的产品，如示踪剂、五代头孢等。五代头孢预计将于今年年底上市。

---

附件清单 (如有)	-
日期	2022/10/25