

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：2022-081

<b>投资者关系</b>	<input 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（电话会）
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信证券、泰康资产、广发医药等证券、投资机构分析师	
<b>时间</b>	2022年12月12日-12月14日	
<b>地点、方式</b>	电话会议、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、公司呼吸相关品种在 OTC 业务中的占比？感冒灵是否有扩大生产线计划？</b></p> <p>答：2021 年公司感冒呼吸品类占 CHC 业务 40%左右。公司感冒灵产能提升项目在实施中，预计 2024 年投产。今年四季度以来，感冒高发季叠加疫情影响，感冒类药物需求量较大、订单充足。公司目前也在加紧安排生产，包括内部委托加工安排等。此外，公司已安排安徽等地子公司进行抗病毒口服液的生产。</p>	

## **2、三九感冒灵上游原材料涨价趋势？**

答：目前市场需求量较大，上游原材料可能会出现一定的涨价，公司目前有一定的原材料库存。

## **3、公司生产产能制约因素是否在于原材料？**

答：配方颗粒业务原材料近期价格上涨较快，有所短缺。感冒类产品产能瓶颈主要是提取能力。

## **4、目前国标省标备案进度，实行备案后竞争是否有加剧情况？国标实施后终端销售渠道放开，是否看到终端市场扩容现象？**

答：目前配方颗粒业务新国标品种在各地备案基本完成。但各省政策差异导致各地的省标备案进度不同，给业务推进带来一定的影响。目前大概有超过 10 个省份省标备案较好，国标+省标品种基本可以满足临床需求，希望到年底有 20 个省左右。

竞争较以前有加剧，但是竞争格局相较饮片会好一点，目前配方颗粒生产厂家地方性企业较多，全国性企业相对较少。随着配方颗粒业务政策放开后，可以进一步拓展基层市场，市场有进一步扩大的可能。

## **5、公司目前是否有具体昆药整合安排？整合完成后商誉如何管理？**

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、零售端三九有优势，渠道、终端等均可资源共享。3、品牌打造方面，可以共享三九的媒介资源，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。

收购昆药会产生一定的商誉，通过业务协同，昆药未来盈利能力预计还有比较大的改善空间，会支撑未来市值表现。

## **6、整个疫情防控放开形式，对公司其他业务方面的影响？**

答：疫情放开的话，考虑到初期可能会对医院有一定冲击，如出现医院处方和用药下降的情况，可能会对公司处方药业务产生一定影响。

#### **7、公司未来业务发力点？研发创新方向？**

答：公司十四五战略规划中，计划十四五末期营收实现翻番，公司也逐渐从原来由品牌驱动为主转为到品牌+创新双轮驱动模式。CHC 主要为品牌驱动业务，公司将 1、不断强化品牌，开展品牌年轻化工作，吸引年轻人群，提升品牌影响力；培育专业化品牌；2、持续提升线下覆盖率，不断拓展线上渠道，优化调整产品结构，选择更适合线上销售的品种，十四五期间希望将线上业务占比提升至 10%以上。3、持续引入产品丰富品类。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。五代头孢预计将于明年上市。

研发方向与公司业务结构和战略匹配，主要围绕选定的治疗领域布局产品管线，包括为 CHC 业务储备品种等。处方药业务研发方向：一是创新药，包括中药和化药，中药主要关注院内制剂开发、经典名方（20 多个项目在研）。二是仿制药，主要关注零售渠道有品牌化运作空间的产品。三是产品力提升，如配方颗粒、大健康方向的产品开发。

#### **8、股权激励计划效果？**

答：目前来看，公司股权激励计划实施的成效较好，股权激励计划使激励人员范围有所扩大，覆盖到很多关键岗位、中层管理人员。同时，公司股权激励指标设立的比较进取，公司业绩表现和公司员工上下同心共同努力是分不开的。

**9、十四五末希望 B2C 业务超过 10%，O2O 业务的预期？B2C 和 O2O 销售的毛利率和传统销售模式有较大差别吗？**

答：公司非常重视 O2O 业务发展，和美团、饿了么等平台开展深入合作，和线下

终端共同推动 O2O 业务发展，预计长期增长潜力较大。O2O 对公司来讲计入传统渠道营收，毛利率和线下差别不大；B2C 业务更多是看产品，线下规模大、品牌强的成熟产品，在线上的盈利能力相对较强；对于新孵化的产品，线上成本比较高。今年，公司线上店铺已逐渐转为自己运营，同时公司也会不断推出更多适合线上销售的产品。

#### **10、配方颗粒产能规划布局，和明年带量采购预期？**

**答：**新的国标实施后产能对于厂家来说是挑战。公司近年来加大配方颗粒产能相关投入，固定资产投资在配方颗粒方面投入较大，在浙江、云南、重庆、安徽等地区均有新建产能，未来业务发展有一定保障。

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。

#### **11、易善复明年的销量预期？**

**答：**目前出现易善复产品全球产能供应不足的情况，因此明年增长会有供货压力，公司在销售策略上也将适时调整。预计到后年供货压力可以基本解决。

#### **12、后续会有更多品种受到集采影响吗？**

**答：**目前，三九中药大品种基本已纳入两个省际联盟集采，广东主要针对独家品种，降幅相对比较合理。目前公司品种纳入新一轮中成药集采的主要是华蟾素片，公司也在持续关注相关集采动态。

#### **13、中药注射剂后续是否有回升可能性？**

**答：**公司希望中药注射剂维持份额和规模稳定，业务大幅回升的难度会比较大，主要在于中成药集采在逐渐扩围，集采政策下产品价格有所下降。参附价格降幅相对温和，考虑量的补充预计参附有望保持稳定，但其他中选品种预计会受一定影响。

#### **14、处方药中抗感染业务情况？预计今年表现？**

---

**答：**抗感染业务在新品的带动下，今年的增长符合预期。公司也在不断调整产品结构，预计今年抗感染业务会在示踪剂等产品带动下实现增长。

**附件清单  
(如有)**

-

**日期**

2022/12/14