

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：2022-074

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩沟通会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	申银万国、Lazard Asset Manamgement、中银基金等证券、投资机构分析师	
时间	2022年11月3日-2022年11月4日	
地点、方式	综合办公中心，现场会议（申万）、电话会议	
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、三季度配方颗粒的恢复情况，以及未来增长预期？</p> <p>答：配方颗粒业务三季度表现低于预期，主要原因为各地备案的进度低于预期。另外三季度以销售新国标和省标为主，备案速度影响逐渐显现。</p> <p>前三季度国药业务整体是增长的，配方颗粒业务销售受到影响后，饮片业务做了一定的补充。</p>	

目前新国标品种在各地备案基本完成。因为各省政策差异，目前大概有 10 个省份标备案较好。公司也在持续推动配方颗粒业务备案进程，今年配方颗粒业务表现可能会低于预期，但是国药业务实现增长还是很有希望的。

明年配方颗粒业务总体相对乐观，虽然销售区域还是会受到一定影响，但是考虑到备案品种增加以及目前价格调整状况，预计明年业务整体实现恢复性增长。

2、中药配方颗粒切标后价格成本及其毛利额、净利率的变化？

答：目前仍在切标过程，情况相对复杂。现有完成切换地区价格提升幅度好于预期，提升幅度可覆盖成本上涨，但预计毛利率有一定幅度下降，具体仍需等到更多省份终端完成切标，观察后续数据变化。

3、公司针对配方颗粒带量采购做过哪些准备？

答：公司规划中做了相应的考虑，配方颗粒大规模集采预计要等到国标数量达到 400 种以后是比较可能的。针对未来可能的集采，一方面是提升企业的全产业链运营能力，包括上游基地建设和药材资源品质控制，在生产环节推动智能制造。公司观澜基地和金蟾基地是工信部智能制造的标杆工厂。通过推行智能制造可提高生产效率、提升产品品质，降低成本。另一方面是在渠道方面，加快终端的拓展、提供更好的服务，拓展基层市场。

4、三九配方颗粒和饮片业务战略定位？山东饮片联采和配方颗粒集采预期，饮片集采降价预期？配方颗粒市场份额情况？集采未来出现以量换价的可能性？

答：三九此前主要做配方颗粒，随着外部环境和监管要求的变化，2 年前开始拓展饮片业务，主要是给产业链做供应并在核心终端开展协同销售。

今年新旧国标切换时期，饮片推广力度加大，占比有所提升。长期来看，三九以配方颗粒业务为主。

集采可能影响：山东饮片联采出台的政策导向清晰，价格因素在整个评价体系中占比较低。市场需要进一步规范，饮片毛利率低与农产品关系紧密，价格波动大，集采降价难度比较大。配方颗粒有集采可能性，预估到配方颗粒国标品种数量 400 种左右，会启动集采。集采后业务费用率也会有所下降。

市场份额：配方颗粒是对饮片后续提取、制剂的一个过程，和医生开具处方相关，目前三九在市场中排在第三位。未来集采可能会出现以量换价的情况，市场空间可以进一步拓展，如基层市场。配方颗粒作为饮片补充，如果未来集采价格下降，可为患者提供了更好选择。

5、和昆药的协同安排？

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、终端等均可以资源共享。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。

6、感冒药业务未来增长预期？

答：公司对感冒药及市场未来走向做了一定的分析和准备，目前四季度订单状况较好，如果趋势持续保持，预计感冒品类还将有良好的增速。过去几年公司感冒药增长高于品类增速，市场份额不断提升。此外，公司也推出了抗病毒口服液，在抗病毒方向上有比较好的机会。

7、处方药业务受中药注射剂和抗生素影响，未来是否会继续下滑？

答：抗感染业务随着新品带动（复他舒等）、集采品种补充增量等，预计未来能实现双位数增长。中药注射剂今年受到集采的影响比较明显，但影响幅度在预期中，希望未来注射剂业务保持稳定。

8、CHC 业务驱动力？

答：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 2、培育专业化品牌 3、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。4、持续引入产品丰富品类。

附件清单

(如有)

-

日期

2022/11/4