

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：2022-039

投资者关系	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议
活动类别	<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	中金等证券、投资机构分析师	
时间	2022年5月27日	
地点、方式	综合办公中心，电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、证券事务代表	
投资者关系活动主要内容	1、疫情对 Q2 和全年预期的影响？ 答： 二季度以来部分地区因疫情防控措施有所加强，对当地药店感冒类产品的销售及处方药医院推广产生一定影响。此外，线上销售也受到了不同程度的影响，公司也在	

介绍

持续关注疫情影响的时间和区域的变动情况，如疫情得到较好、较快控制，预计对全年业务影响相对有限。但如果持续时间较长，预计可能对公司业务带来一定压力。

2、公司产品的提价策略？

答：公司产品价格提价主要是覆盖成本上涨，未来公司价格调整安排也会综合考虑成本、产品竞争格局和品牌影响力，以及消费者接受程度等因素。

3、收购昆药价格比市场价格高，公司的考量是什么？公司和昆药集团协同安排？

答：公司评估业务价值的时候，在立足于现有业务的存量价值的同时，更重要的还是看未来业务长期的发展潜力和价值。公司认为收购昆药集团符合公司战略方向，且业务及团队基础都很好，和三九在业务上有非常强的协同效应。过去几年业务结构持续优化，口服占比不断提升，占比超过 70%，院内外布局结构在不断完善、院外占比约 50% 左右。品牌打造方面，未来双方可以相互赋能，有助于进一步把“昆中药 1381”和“昆中药”两个品牌打造成有全国影响力的品牌，帮助华润三九补充传统国药品牌。此外，可以整合双方的资源，在三七领域全产业链发展。再次，利用三九在管理、渠道、产业方面的资源，为昆药集团进一步赋能，提升昆药的竞争优势。

公司初步预期交易完成时间要到年末，争取能够在 11 月份前后完成整个项目的交割。

4、公司未来哪些产品会受到集采影响？

答：目前公司业务中 CHC 业务占比已超过 60%，处方药业务占比 30% 左右。公司积极支持国家集采，以化药为主的抗感染业务中的大品种目前已经都纳入集采，中药集采目前在试点过程中，公司主要品种，如中药注射剂等已在湖北、广东的集采试点中已有涉及。由于中药注射剂在公司营收占比已降至 4% 左右，预计集采影响相对较小。其他品种如血塞通软胶囊等，零售市场占比已超过 50%，因此集采推行影响也相对有限。就

广东联盟集采结果来看，参附是独家品种平均降幅，生脉注射液降幅基本和湖北一致，鸦胆子油虽然有一定价格下降，但公司这个产品在广东联盟省区销售额较小，中选集采会带来一些量的增加。血塞通软胶囊入选会带来销量的稳定，价格降幅在预期中。预计集采扩面后会给公司营收带来一定影响，但影响相对较小。

5、B2C, O2O 数字药房成为增长主流, 公司核心品类发展上有无感受到行业变化?

答：公司重视线上业务发展，在国内布局较早，与包括平台电商、O2O 业务以及与互联网医疗企业都有密切的合作关系。过去几年线上业务金额提升较快，但占比仍不是很高，目前线上业务约占 CHC 业务的 4%左右，希望未来十四五期间线上业务占比达到 10%左右。目前在持续构建线上业务的能力以及推出适合线上运营的产品，公司也建立了数字化中心来统筹线上业务的发展。公司也非常重视 O2O 业务的发展，O2O 在疫情期间的增长快速，公司也将持续加大投入并积极与平台合作，构建自己的专业团队，通过数字化运营赋能线下，助力产品线下发展。

6、公司数字化中心等组织架构变化?

答：2021 年成立数字化中心统筹线上业务的发展，十四五公司也对数字化业务做了相应的发展规划。希望到十四五末期可以构建较强的数字化营销能力。短期来看，公司重点关注数字化基础能力建设，例如打造电商运营推广的能力，数字化选品、用户运营等。经过了几年的积累，公司目前具备了一定的业务基础，组建了自营团队，今年部分线上店铺陆续转为自营，同时，线上产品也在持续推出和迭代过程中。

9、公司近期管理层变动, 如何保持机制的灵活性? 目前管理人才的计划和管理方式?

答：三九具有市场化的基因，在业务管理、人才培养、薪酬考核等方面机制相对比较灵活。从人才培养的角度来看，公司重视人才梯队的培养，对各类人才都有系统的人

人才培养体系，以保证持续的优秀人才不断涌现。

10、公司未来研发以及新药预期？未来可能对哪些品类有收购的兴趣？

答：公司自 2018 年以来不断加大研发创新投入，希望在产品和业务结构上不断优化，十四五期间研发投入以及研发投入占比也会不断强化。研发管线构建主要围绕现有业务，仿创结合，进行产品布局，包括核心治疗领域心脑血管、消化、骨科、儿科、妇科、肿瘤等均有布局。同时，中药创新方面也在不断加大投入，如中药创新药、经典名方等都有布局。

公司十三五、十四五都有整合资源的规划，并购方向非常清晰，主要沿着战略方向选择合适标的，CHC 领域主要关注有市场潜力的品牌以及代表着未来消费升级方向的新锐品牌。处方药重点关注有临床价值的产品，包括创新药机会，也包括有良好临床价值的仿制药产品。

11、公司未来的海外合作规划？

答：海外的策略与方向和国内并购策略一致，同时会更多关注和国外厂家以及创新药企业的合作。公司代理的易善复和龙角散都是非常符合战略方向的选择。易善复过去几年营收增长很快。龙角散非常符合未来在呼吸领域内的预防保健产品升级需求。未来易善复和龙角散仍具备较大的市场潜力。处方药业务中近年来也通过和诺和诺德合作引入诺泽，快速帮助公司管线进行丰富。未来也会沿着战略方向选择海外有价值的品牌引入，带给消费者更多选择。

12、儿科用药战略定位及规划？

答：公司非常关注儿科品类。目前儿科品类管线仍在持续构建中，研发也在持续布局儿科新药，并通过多种方式不断补充儿科相关产品，如澳诺的葡萄糖酸钙锌以及诺泽等。此外，公司希望在呼吸等领域快速引入一些产品。

13、配方颗粒的增长预期？集采的影响？抗感染注射剂业务能否企稳？

答：公司认为未来中药配方颗粒的增长较为乐观，主要在于整个行业未来仍将具备良好的成长空间，同时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，不是所有生产厂家都具备这样的能力。从集采可能性来讲，判断短期内不会大规模推行，山东也是先从饮片开始试点。预计国标品种达到 400 种后，有可能会推行集采。

抗感染业务受到限抗、集采等政策影响，过去两年有较大幅度下滑，预计今年抗感染业务会在新品的带动下实现增长。中药注射剂业务预计将保持稳定。

总结：过去几年三九在不断顺应行业趋势调整公司业务，从原有品牌渠道驱动转型成为品牌+创新双轮驱动模式。未来希望能够把握十四五战略机遇期，CHC 业务方面，通过不断提升品牌打造、渠道拓展和数字化能力，争取 CHC 业务方面实现全面布局、全面领先。处方药业务将不断加大投入，丰富产品管线，进行产品升级，在核心治疗领域构建差异化优势。同时，公司也非常关注股东价值的实现，希望通过业绩增长和分红比例的提升，为股东创造长期价值。

附件清单

(如有)

-

日期

2022/5/27