

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：2022-051

投资者关系	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input 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	澄金资产管理有限公司、南方基金、利幄基金、国金等证券、投资机构分析师	
时间	2022年7月13日 -2022年7月14日	
地点、方式	综合办公中心，电话会议、现场会议	
上市公司 接待人员姓名	证券事务代表	
投资者 关系活动 主要内容 介绍	<p>1、公司十四五提及营收翻番，具体未来2-3年收入利润规划？</p> <p>答：公司十四五的目标以2020年为基数，实现营收翻番，目标达成综合考虑了内涵式增长+产品引进和并购机会。公司具备整合行业优质资源的经验，团队的能力也在增强，希望利用十四五期间行业变革时期能抓住整合优质资源的机会。</p> <p>公司在十四五营收翻番的目标指引下，部署年度业务目标，并希望盈利能力匹配营</p>	

收增长。

2、公司外延并购项目关注点？

答：外延发展主要围绕战略领域开展，CHC 业务优选有影响力的品牌并关注消费升级方向的产品，帮助公司尽快实现全域布局。处方药方面关注：1、中医药领域具备独特资源的产品和有潜力的业务 2、关注创新药机会 3、有一定壁垒的仿制药品。

3、中成药集采对公司的影响？

答：目前公司业务中 CHC 业务占比已超过 60%，处方药业务占比超过 30%。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，影响已在以前年度体现。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。中药注射剂在公司营收占比已降至 4%左右，血塞通软胶囊等品种价格降幅在预期中，且零售市场占比已超过 50%，预计中药集采会给公司营收带来一定影响，公司将通过优化推广活动，提高销量及控制营销费用降低相关影响。

4、昆药项目目前进展情况？

答：昆药集团营收占华润三九最近一个会计年度营收的比例超过 50%，构成华润三九的重大资产重组，公司已公告了重组预案，预案后需要履行相关的程序，公司已于 7 月 8 日公告收到国家市场监督管理总局出具的《经营者集中反垄断审查不实施进一步审查决定书》。同时，公司也在完成审计、估值等工作，此外，还需要履行相关的程序，包括召开第二次董事会审议交易，需要华立医药和华立集团审议通过交易，并获得三九控股股东、实际控制人批准，提交国务院国资委审批。外部审批完成后提交公司股东大会审议批准本次交易，公司希望能够在 11 月前后完成整个交易。

5、疫情对 Q2 和全年预期的影响？

答：二季度 4-5 月份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，线上感冒药销售也受到了不同程度的影响。之前公司有观察到随着疫情逐步得到控制，感冒药的限售在 6 月上旬线上线下都有逐步放开的趋势。但近期深圳等地出现疫情散发状况，公司在持续动态关注。面对疫情挑战，公司积极开展相关工作，进一步清晰 999 感冒灵的品牌和产品定位，推出“感冒+”组合产品等。线上也在不断开展尝试，为下半年感冒品类有好的表现做好准备。总体来讲，如下半年疫情不反复，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。

6、公司未来销售费用率趋势情况？

答：2022 年一季度销售费用下降主要是结构性因素的影响。一季度 CHC 业务占比明显提升，CHC 业务整体费用率较低，而且通常公司 1 季度 CHC 业务费用率相对较低，四季度较高，主要是进入冬春之后，感冒品类发病率提升且四季度节日比较多，消费者沟通和线下费用投放增加，所以通常四季度费用率略高。同时，1 季度 CHC 业务费用率低也有规模效应的原因，因此 1 季度销售费用较其他季度低一点。一季度处方药业务费用率有所降低，主要是：1、疫情影响下，部分地区学术活动推广难度增加。2、处方药 1 季度由于销售进度受疫情影响趋慢，费用管控也会相对严格。接下来的几个季度，预计 CHC 业务的销售费用率会相较 1 季度略有上升。预计处方药业务费用率随着业务增速的逐渐恢复将有所增加。全年预计各业务线销售费用率将稳中有降。

7、未来如何推动感冒品类增长？

答：感冒品类目前是最大的品类，近年来总体增速较快（除 2020 年和今年 Q2 受疫情影响比较明显）。感冒品类未来增长的主要来源：1、品牌力的增强是业务长期增长的核心驱动因素。公司近年来持续开展品牌年轻化活动，与消费者保持积极沟通。随着品牌力的增强，公司感冒品类市占率稳步提升。2、公司也在积极拓展线上市场，线上

业务的发展也是未来一个比较大的市场份额提升的机会；3、借助 999 感冒灵品牌优势，持续细分、发展品类，未来几年感冒品类具有持续增长潜力。

8、大健康业务发展情况？

答：大健康业务关注消费者的新需求，如健康美丽和治未病。公司也在适时推出新品种，如在美丽方向推出了桃白白的品牌，在预防领域推出了维矿类品种等。未来，公司将持续关注线上需求，构建新品牌。从战略上，公司希望能形成规模化的大健康产业。目前大健康业务还是在探索阶段。

9、配方颗粒业务目前情况以及未来增长预期？

答：二季度以来新国标、省标品种的生产和销售落地取得一定进展，部分省已实现进院销售。新国标品种价格也有一定调整，以降低成本大幅上升的影响。新旧国标切换过程中，预计今年上半年收入增长会受到一定影响，全年预计可实现正增长，但增速较以往年度略低。

公司认为未来 2 年中药配方颗粒的增长较为乐观，主要在于行业放开后有扩容空间，同时配方颗粒业务对企业全产业链能力要求比较高，从药材采购到饮片加工、制剂生产均有较严格的监管，具备条件的企业相对较少，未来竞争格局可能相对较好。

10、抗感染业务预计未来规模和表现？

答：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，公司也在不断调整产品结构，预计今年抗感染业务会在新品的带动下实现增长。

11、公司近年来毛利率下降的原因？公司降本增效的举措？

答：过去几年公司毛利率有所下降主要是受业务结构的变化以及成本上涨的影响。

1、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。2、原材料、能源、人工等价格上涨，对毛利率有一定影响。公司在智能制造、

精益化生产方面做了很多工作，同时对于采购体系也在持续优化。未来，公司除内部挖潜也会考虑适度提价来覆盖成本上涨。

12、公司创新药研发进展？经典名方上市获批情况？

答：过去几年公司非常重视研发创新工作，新品立项数量持续增加，研发投入强度也在持续增长。主要是围绕核心领域布局管线，仿创结合，也高度关注中医药传承创新发展，包括创新中药、经典名方、院内制剂等。经典名方是重要的研发方向之一，目前在研经典名方 20 余首。今年初完成了首个经典名方颗粒项目的注册申报，预计今年下半年还会有产品进入注册申报阶段。

13、和昆药收购的业务协同，是否有同业竞争，如何安排？

答：公司认为昆药集团业务及团队基础都比较好，和三九在业务上有很强的协同价值。过去几年昆药业务结构持续优化，口服占比不断提升，院内外布局结构在不断完善。品牌打造方面，未来双方可以相互赋能，进一步把“昆中药 1381”和“昆药”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。在三七产业领域，可以整合双方的资源，推动全产业链发展。同时，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和运营效率。

昆药集团三七产品和三九现有的业务有一定重叠，医药流通业务和华润医药集团的医药商业有一定重叠，因此在此次上市公司收购的过程中华润集团、华润医药集团、华润三九分别出具了解决同业竞争问题的承诺函，计划在 5 年内解决同业竞争的问题，解决的方式可以多样化。公司在管理上不断聚焦核心业务，未来各个业务都会逐渐清晰化，将在业务定位基础上去确定解决同业竞争的具体方案和计划。

附件清单 (如有)	-
日期	2022/7/14