

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：2022-056

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话沟通）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	工银瑞信	
<b>时间</b>	2022年8月29日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心，电话会议	
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	董事长 副总裁、董事会秘书 证券事务代表	
<b>投资者 关系活动 主要内容 介绍</b>	<b>1、长期来看公司销售费用合理趋势？</b>  答：公司业务中包含 CHC 和处方药业务，公司对每条业务线都有相应的管理要求，长期来看，销售费用率有小幅下降的空间。随着 CHC 业务的持续成长，费用率水平将不断优化。国药业务方面，公司认为原来试点的 6 家企业还是具备一定的先发优势，如	

全产业链优势，未来如果产业链核心能力构建完成，费用率方面预计将会有所下降。公司处方药业务方面近年来受政策及集采等影响，中药处方药医院市场有所压缩。公司在战略上提出中药+西药的产品方向，如果策略成果显现，费用率也将有所下降。

## **2、未来几年研发费用投入和内外部分研发布局和费用管控情况？研发是倾向于内部研发还是外部合作？**

**答：**公司在十三五中期开展战略检讨，确定了华润三九成为创新+品牌双轮驱动的企业。希望能成为像强生这样的企业，创新运用中西医技术，打造中药+西药的产品组合，这也是符合处方药市场向治疗价值回归，以及医药市场从治疗逐渐转为以健康为中心大的趋势。

三九是以消费者为中心，帮助消费者解决一系列问题。公司在持续加强研发投入，中药+西药并举。公司在中药研发方面有一定基础，化药关注治疗领域的技术和产品研发，并已形成研发规划。公司希望未来每年营收5%左右进行创新投入。

研发投入围绕五个核心品类+四个关注领域展开，这些领域中都有相应的管线安排，中西药产品都有，仿创结合，进行产品布局。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。

研发方面公司采用自主研发+合作开发方式。

## **3、后续和外部合作引入品种的策略？**

**答：**三九较为关注外部和国际化战略，公司和罗氏有长期合作，和赛诺菲有合作，三九不但代理易善复，双方也成立了合资企业。易善复的合作是很成功的。公司和日本的一些企业也有比较系统的合作，包括武田、龙角散等。和诺和诺德的合作方面，诺泽是全球生长激素领导者，诺和诺德在中国选择和三九合作，也是希望借助华润三九的能力在中国实现更好的推广。公司也在围绕业务战略，持续关注国内、国际市场的相关机

会。

#### **4、配方颗粒下半年恢复情况？**

**答：**在集采成为常态的背景下，配方颗粒业务集采情况公司也在持续关注，中药配方颗粒目前国标品种数量有限，预计短期内不具备大规模推行配方颗粒集采的条件，预计国标品种数量到一定规模之后，集采条件将更加成熟。行业放开后，配方颗粒业务有新的进入者且业务门槛将不断提高。过去 6 家试点企业竞争优势还是比较明显，外加部分地区的先行者，竞争对手也将相对稳定。配方颗粒业务未来仍具备一定的成长空间。去年 11 月份开始，配方颗粒新旧国标切换，经过今年上半年的过渡，大的格局已基本稳定。下半年在业务拓展的基础上，公司对配方颗粒业务的成长还是比较期待的。

#### **5、鼓励中医药政策和配方颗粒集采预计对公司有什么影响？**

**答：**国家层面上持续推出了中药利好政策，但目前政策的执行层面还有待落实。中药在未来中国老龄化社会中将起到很大作用，国家也希望推动产业发展，因此长期来看，中药将会是被国家鼓励和扶持的产业。公司积极布局经典名方、配方颗粒等业务。未来随着配方颗粒国标产品的持续推出，预计会开展集采。目前，部分省份也在进行相应的尝试，公司也将持续关注。

#### **6、饮片如何实现竞争，毛利率低是否会对公司净利率有所拖累？**

**答：**目前饮片市场中企业很分散，且饮片业务毛利偏低，在国家监管持续加强的情况下，饮片市场未来竞争格局和盈利空间将发生变化。公司目前已在部分省份尝试开展饮片业务，并在观察等待相对较好的时机。公司对标参考津村的业务模式。

#### **7、CHC 业务毛利率有所降低原因？**

**答：**公司 CHC 业务是全域布局，CHC 业务中，康复慢病领域涉及到 B 端和 C 端，通常毛利相对较高，而大健康品种由于同质化竞争严重，所以毛利相对低。CHC 业务上

半年毛利率降低主要是业务结构影响，血塞通高毛品种受集采影响毛利有所下降，大健康业务表现较好。同时也有感冒灵和皮炎平，三九胃泰等产品间的结构原因。

#### **8、感冒灵提价情况？**

**答：**过去几年公司感冒灵陆续有小幅提价，公司提价会考虑：1、999 是大众品牌，有价格带定位，提价会比较谨慎； 2、会综合考虑成本的提升和消费者的接受程度后对价格做适当调整。

#### **9、目前消费形势是否会对终端动销有影响？**

**答：**从上半年大部分公司业绩来看，或多或少都有一定困难，公司处在大健康赛道上，相比其他赛道是比较理想的，公司会珍惜和把握品类拓展和增长的机会。由于今年出现很多不确定因素，如大面积的高温导致干旱，是否会造成药材等价格上涨，公司也在持续关注，并做好未雨绸缪的安排。

#### **10、研发费用有没有按研发项目投入的情况？**

**答：**公司研发投入方向主要是围绕创新药、中医药（经典名方和院内制剂）、健康药物（围绕 CHC）领域。公司开展了长周期研发规划，目前从创新药进展来看，示踪剂已获批 2 个适应症，1 类小分子靶向抗肿瘤药 QBH-196 正在开展 I 期临床试验；H3K27M 突变型胶质瘤新药 ONC201 正在积极推进国内注册申报工作。用于改善女性更年期症状的 1 类创新中药 DZQE，正在推进 II 期临床准备工作。

#### **11、昆药业务进展及前景？**

**答：**2021 年，昆药口服制剂占比超过 70%，今年上半年口服制剂还在进一步增长，注射剂影响在逐渐减弱。昆中药品牌产品也是增长良好。公司非常看好昆药未来的发展前景，在于：1、昆药业务和三九业务有很强的协同性。昆药三七种类非常丰富，公司早前也收购昆明圣火介入到三七产业，未来公司作为股东将助力昆药成为云南三七产业

的龙头骨干企业，参与到云南省千亿三七产业的发展规划，推动三七产品发展，更好的服务中国的患者。2、昆中药 1381 精品国药品牌符合未来发展趋势，三九有一些非常好品质的产品，并购后也将考虑在这个品牌下布局更多的传统中药产品。3、昆药采用多业务单元管理模式，华润的管理体系将对昆药有较大帮助。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、昆药未来核心管理团队是否会保持稳定？**

**答：**昆药集团管理层专业能力比较强、行业经验比较丰富，是一个高绩效团队，公司会支持昆药的团队保持稳定，聚焦战略，赋能发展，这是总体思路。三九也会安排能为昆药业务战略发展有帮助的人员推动业务持续发展。

**附件清单**

**(如有)**

-

**日期**

2022/8/29