

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：2023-032

<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
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	keystone、中邮基金、华夏基金、Point72、鹏华基金	
<b>时间</b>	2023年9月18日-9月22日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心 现场会议、电话会议	
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	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>	<p><b>1、感冒品类下半年预期？</b></p> <p>答：目前来看，7-8月份感冒药整体表现比较好，主要由于年初到现在因流感等出现，渠道和终端库存较低，公司订单相对充足。随着999感冒药品牌力进一步增强，消费者/患者对999感冒灵认知度进一步提升，并带动其他细分品类产品增长，如抗病毒口服液、强力枇杷露等。9月份之后公司将持续关注秋冬季感冒发病率和渠道备货需求情况。</p>	

## 2、医疗反腐对公司的影响？

答：7-8 月份医疗反腐对公司影响较小，如后续医院学术推广活动继续受限，可能会对公司复他舒等新产品、配方颗粒等业务产生一定影响，具体影响程度有待观察。对公司整体影响不大，公司院外市场占比更高，2022 年公司处方药业务占比 33%。今年合并昆药，昆药院内业务占比相对较高，同时集采品种也较多，销量有一定保证。

公司以风险为导向，率先在国内上市公司中建立内部控制及合规体系，基于公司良好的合规管理体系，公司与一些跨国药企开展了产品合作。此次行业整顿，长期来看有助于重新构建更健康的行业生态，三九也将受益于此。

## 3、上半年配方颗粒经营情况？公司应对配方颗粒集采的举措？

答：配方颗粒业务上半年终端纯销逐渐恢复，配方颗粒集采方面，本次山东集采省份覆盖范围和品种数量较预期多，但短期内对公司配方颗粒业务影响相对可控，主要原因在于：1、本次配方颗粒集采涉及到的 15 个省份在公司配方颗粒业务中占比相对不高。2、公司将争取在集采省份中获取更多的量。公司国标品种数量比较多，在集采中有一定优势。3、经过多年发展，公司配方颗粒业务已基本构建全产业链能力，覆盖前端的种子种苗、GAP 种植，中端的提取、制剂以及后端的医疗服务等，对于保障供应、成本控制具备一定优势。集采后如果监管力度加强，对公司业务发展有利。公司也将密切动态关注配方颗粒集采的后续影响，并积极做好应对。

## 4、饮片业务的定位，2023 年上半年表现如何？预计全年增长情况怎样？

答：考虑到饮片和配方颗粒业务在生产和终端推广上有非常好的协同性，公司于 2020 年开始布局饮片业务。2023 年上半年，饮片业务实现较快速增长。饮片业务长期将聚焦全产业链布局和发展。

## 5、公司毛利率、销售费用率水平和趋势？

答：公司毛利率主要受到业务结构的影响，包括昆药并表的影响。CHC 业务毛利率稳中有

升，处方药业务毛利率由于国药（配方颗粒及饮片）业务结构及成本上升、处方药部分品种进入集采等影响小幅下降。公司近年来销售费用率有所下降主要和业务结构变化以及费用管控有关。公司对每条业务线都有相应的管理要求，费用投放和营业收入相匹配，管控较严，总体费用率水平稳定。

#### **6、昆药商业和圣火解决时间点预期？**

**答：**收购昆药时，公司承诺 5 年内解决同业竞争问题，目前已在着手研究方案并做准备。如昆药商业正在夯实现有业务基础，择机启动相关工作。三七业务已开始营销协同，也将适当点启动整合工作。

#### **7、公司未来并购整合方向及规划？**

**答：**外延式并购是公司业务增长的重要路径和补充。公司以内涵式增长为主，外延式贡献新增量，帮助公司巩固行业地位以及进入新的领域。CHC 业务优选有影响力的品牌并关注消费升级方向的产品，以尽快实现全域布局。如 2020 年公司收购澳诺制药，为公司儿科领域补充儿童维矿细分领域领导品牌，未来也会围绕品牌不断丰富产品；并购昆药助力公司补充传统精品国药品牌“昆中药 1381”。处方药方面重点关注：中医药领域具备独特资源的产品和有潜力的业务、创新药机会以及有一定壁垒的仿制药品。治疗领域围绕公司战略，重点关注消化、呼吸、骨科、肿瘤等重点关注的方向。

#### **8、股权激励实施进展？**

**答：**目前实施效果较好。今明两年公司会继续努力实现业绩目标，主要压力来源于对标指标。公司选择了 15 家企业作为对标企业。在 ROE 指标上，需要达到对标企业 75 分位；在扣非净利润的增长上，需要达到对标企业 75 分位或者行业均值，这都是比较有挑战的目标。

#### **9、上半年合同负债较去年四季度增加的原因？**

**答：**去年年底产品销售受到产能制约，因此没有产生较多的预收款项。今年上半年由于流

感等高发，渠道和终端库存较低，公司产能也在逐渐调整优化，所以合同负债有所增长。

#### **10、目前渠道库存情况？产能如何缓解？**

**答：**目前感冒灵的渠道库存水平不高，其他产品库存水平正常。公司在研究颗粒剂和口服液的产能解决方案，包括在体系内委托加工，也做了相应的扩产规划。

#### **11、处方药明年增长预期？有哪些重点品种？**

**答：**随着行业整顿趋于平缓，医院处方量正在逐渐恢复，明年预计能实现较好增长。重点品种包括参附注射液、易善复、诺泽、复他舒、赛比普等均有增长潜力。易善复和诺泽增长动力强劲；复他舒持续拓展新适应症；赛比普已进入商业化阶段。

#### **12、公司研发创新方向及规划？**

**答：**研发方向与公司战略以及业务结构相匹配，策略上坚持仿创结合。CHC 领域围绕预防-治疗-康复全领域，推出满足消费者自我诊疗需求的产品；处方药领域主要围绕重点治疗领域进行产品管线规划布局。昆药未来主要承担老龄化方向研发，对于三七也开展了一系列的创新研讨，未来研发资源也会往这一方向推动。

#### **13、昆药未来商誉减值压力？营收预期如何？**

**答：**公司依据会计准则定期对商誉进行减值测试。昆药业务整合逐步推进，未来盈利改善具有较大的空间。在政策没有出现较大变化的情况下，商誉减值压力较小。营收方面，今年昆药正在进行业务调整，停掉商业调拨等低价值业务，对营收增长有一定影响。

#### **14、昆药融合情况？**

**答：**昆药与华润三九的融合按照百日融合、一年融合、三年融合的机制正在稳步推进中。昆药确定了成为“慢病管理领导者、精品国药领先者”的新战略目标，梳理出未来两大核心业务，一是围绕三七为主的慢病管理业务，二是“昆中药 1381”传统国药业务。三七业务方面，昆药具备较好的业务基础，短期内将围绕现有的治疗领域深度开发市场，中期持续扩充适应症

并开发健康类产品，长期把控好上游资源品质。渠道方面，昆药部分业务逐步导入三九商道体系，今后将结合昆药的业务模式和渠道管理体系逐步优化调整。在产品合作和品牌打造方面，已初步完成“昆中药 1381”品牌定位和品牌传播策略，未来媒介资源也会持续开放和共享。管理方面，充分运用华润 6S 管理体系，从战略梳理、组织优化和文化融合三个维度推动管理提升。

#### **15、四季度业务增长预期？**

**答：**去年同期感冒药品类基数相对较高，所以今年四季度会有一些的压力。秋冬季感冒、流感高发，对于产品需求会有一些的促进作用。

**附件清单**  
**(如有)**

-

**日期**

2023/9/22