

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：2022-080

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（电话会） <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	RBC Global Asset Management、长江证券等证券、投资机构分析师	
时间	2022年12月5日-12月6日	
地点、方式	电话会议、深圳四季酒店	
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、目前疫情防控政策呈现逐渐放开的趋势，对公司的影响体现在哪些方面？</p> <p>答：目前观察到防疫政策处于逐步放开的趋势，公司也在持续关注各地具体政策的变化。进入四季度以后，感冒高发季叠加政策预期，感冒类药物需求量较大、订单充足；止咳、咽喉类产品销量也有一定的上升，预计今年四季度 CHC 业务表现较好。明年政策及市场存在不确定性，公司成立了专门团队跟进政策变化，关注消费者用药购药的习</p>	

惯，对各种可能演化的情形进行预判，在供应链、生产、市场等方面开始做相应的准备和安排。

2、如何看待中药行业板块风险，如集采等因素带来的风险？

答：中成药集采将逐渐推广和扩围，公司积极支持集采制度推行并做好相关准备。三九中药处方药大品种基本已纳入两个省际联盟集采，目前公司品种纳入新一轮中成药集采的主要是华蟾素，华蟾素目前在公司业务规模中占比不大。接下来更多省份开始实施集采后，对营收影响会逐渐体现，但总体影响可控。配方颗粒业务预估到国标品种数量 400 种左右，可能会启动集采。目前配方颗粒业务新国标品种在各地备案基本完成。但各省政策差异导致各地的省标备案进度不同，给业务推进带来一定的影响。目前大概有超过 10 个省份省标备案较好。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，但是国药业务整体实现增长还是有希望的。

3、收购昆药后，公司是如何考虑对三七产业的拓展的？

答：三七是公司非常看重的中药资源，公司此前已收购昆明圣火介入到三七产业，昆药三七品种剂型丰富，未来整合后对于终端的推广会更有利。此外，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。

4、公司在并购标的选择上有什么考量吗？

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。

5、公司业务如何应对未来的竞争？

答：公司十四五战略中提出品牌+创新双轮驱动的策略。CHC 业务更市场化，公司

将通过不断梳理品牌定位、创新消费者沟通方式、增加媒体投放等强化品牌影响力，培育更多专业品牌；处方药业务将不断增加研发投入，多种方式引进产品，丰富管线。

6、公司会希望在医院渠道有更多的渗透吗？

答：CHC 为核心业务，目前在零售渠道的布局广泛，覆盖了全国超过 40 万家药店，并积极探索创新营销模式；处方药业务方面，公司已覆盖全国数千家等级医院，数万家基层医疗机构，并积极探索互联网医疗市场，未来公司仍将持续强化渠道覆盖。

7、配方颗粒是否面临更激烈的竞争？公司对该业务的规划？

答：配方颗粒放开后，企业快速增加，行业暂时没有看到市场竞争混乱状况，主要是原来的六家加上地方试点企业为主。配方颗粒新国标对企业全产业链的要求较高，不管是前端药材资源、后端生产环节以及销售服务的能力要求，都需要较大的前期投入，目前没有看到大量企业加入。

国家在加强对配方颗粒业务的监管，希望配方颗粒业务放开后出现健康有序的发展。应对未来的竞争，公司一方面在产业链上游不断加大投入，包括自建以及合作开展的规范化种植基地，同时发展智能制，建立产品溯源体系，以提高品控、提升效率。销售端抓紧政策的窗口期，覆盖更多的基层机构，与核心的医院建立战略关系，以期有更好的优势地位。公司也在不断提升产能，这几年的固定资产投入中相当一部分是投入到配方颗粒业务中。

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

8、公司是否有整体的定价策略？

答：公司 OTC 品种有一定定价能力，核心品种由于上市多年价格没有发生变化，但成本已上涨很多，所以对这一类产品会陆续进行小幅提价，主要是覆盖成本上涨的影响，

同时实现品牌价值，提价的过程中会充分考虑患者的接受程度。二是培育中的成长品种，随着产品品牌力提升，不断升级产品体验，改进工艺及包装设计，相应也会对价格做一定提升。处方药产品是通过参与集采或省级招标采购等方式确定价格。

9、公司现金流水平一直保持健康稳定的原因？

答：公司重视经营质量，对信用政策、回款、库存均进行精细化管理，相关管理要求落实到各个业务线的考核，以实现业务增长和经营质量的平衡，因此现金流一直都处于较好的状况。

10、碳排放量规划安排？

答：公司重视碳排放管理，初步制定《华润三九碳达峰行动方案》，明确“双碳”目标和重点任务。推进华润三九观澜总部近零碳园区建设，打造示范园区，探索近零碳园区建设有效模式。开展控排企业碳排放数据质量问题排查整治，强化碳排放数据质量管理，提升碳排放管理专业化水平。

附件清单

-

(如有)

日期

2022/12/6