

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：2023-001

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
参与单位名称 及人员姓名	华泰柏瑞、工银瑞信、景顺长城、Point72	
时间	2023年1月4日-1月5日	
地点、方式	电话会议、现场会议	
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、公司业务四季度及全年表现情况？</p> <p>答：公司2022年前三季度比上半年营收、利润增速都更快一点，目前来看，公司四季度营收、利润基本保持前三季度态势。四季度通常是公司感冒品类销售旺季，12月份疫情放开后，对感冒及相关产品需求有进一步增长。处方药业务受集采等影响表现相对弱一点。具体品类方面，CHC业务中核心品类增长较好，感冒、止咳类药物需求量</p>	

较大、订单充足，但由于生产有一定周期，产能已饱和，因此供应不能满足市场需求。

儿科品类总体表现比较好，其中澳诺业务持续表现较好，四季度以来小儿感冒药也处于需求旺盛状态。皮肤药和胃肠用药全年保持较快增长。大健康业务增速良好。CHC 业务中康复慢病业务表现相对较弱，主要在于血塞通软胶囊未中选湖北集采，在湖北集采区域进入实施后，院内市场受到一定影响。

处方药业务方面，配方颗粒业务全年表现低于预期，主要在于省标品种各地备案进度，12 月单月业务有比较好的表现在于疫情管控放开后预防方、治疗方等需求增加，对 12 月份配方颗粒表现有正向影响，但是全年趋势较难扭转。饮片业务增速较快，对销售规模有一定贡献，但是业务总体毛利率较低。处方药中主要受集采政策影响的是中药注射剂业务。除此之外，其他处方药业务预计全年实现增长，主要来源于易善复、诺泽、骨科产品、示踪剂等增长带动。

明年昆药并入后会在营收和利润方面有一定增量贡献。

2、公司整合圣火和昆药的节奏？

答：整合启动时点将结合最终方案及二级市场表现确定，包括业务整合计划及支付方式是现金支付或通过发行股份等，业务上希望能尽早进行统一规划和布局。

3、配方颗粒业务明年表现？

答：配方颗粒业务预计明年增速会加快，主要在于配方颗粒业务今年下滑比较明显，基数较低。同时，基于到年底约 20 个省份实现 300 个品种(国标+省标)以上备案的目标基本能达到，明年的增长具备一定的业务基础。如果明年各省备案进度比较快或者国标出台速度快的话，销售进度可能会更好。

4、配方颗粒业务集采预期和竞争厂家进入情况？

答：公司规划中做了相应的考虑，配方颗粒大规模集采预计要等到国标数量达到 400

种以后启动，公司也会做好相应准备。

5、CHC 业务中其他品类受放开的影响以及表现？

答：疫情放开主要是在 12 月份，目前对其他品类没有特别明显的影响。儿科、皮肤、易善复、大健康业务等 2022 年增长较好。康慢业务由于受到集采原因，在湖北联盟相关省份院内市场表现受到影响，所以康慢业务大体保持稳定。

6、公司原料药方面是否受到影响？

答：公司之前做了一定的准备，成立了专门小组，根据疫情变化做相应应对，包括供应链准备等，主要原材料供应方面做了一定储备。配方颗粒业务原材料近期价格上涨较快，货源紧张，配方颗粒和饮片产品定价相对市场化。

7、公司通常的库存情况和目前的状态？

答：社会库存通常在 2 个月左右，目前感冒药的库存很少。

8、昆药未来核心管理团队是否会保持稳定？

答：昆药管理层将基本保持稳定，主要团队成员会留任，个别成员有变化。三九将派驻党委书记、副总裁、财务总监。相关人员均具有丰富的行业经验和专业背景，财务总监对于管理融合和华润财务体系推广都比较熟悉，有一定融合经验。

9、公司 22 年指引是否有调整？

答：没有特别调整，预计可实现 2022 年中报披露的全年预期。

10、龙角散销售如何？

答：22 年 8 月份公司完成第一个合约年销售，总体符合双方预期，因此顺利签了后续的代理协议。目前龙角散产品的使用人群还有进一步拓展空间，此轮疫情促使需求增加，公司也在和对方沟通加大产能增加供货。基于龙角散的剂型和使用体验较好，长期来看具备较好的增长潜力。

11、三九和昆药整合后，未来三七品类的发展规划？

答：三七产业方面我们已拟定发展规划，三七地域性比较强，和昆药整合到一起后，三七业务具备一定的规模，可对上游资源品质和标准提升有更大影响力，同时云南省也非常支持华润带动产业发展。未来将在三七种子种苗繁育方面长期投入，提升标准。中游围绕现有药品业务，统一规划，对产品结构和渠道相应调整。同时加快现有品种增加适应症的研发，拓展基药市场，为未来业务增长打下基础。并利用上游优势不断在三七保健食品，功效护肤品等方面做一些拓展。

12、公司感冒药等受益的持续性会延续多久？

答：在经历过一轮疫情后，预计伴随春节返乡人员流动可能还会有一小波疫情反复，初步预计会持续 3 个月左右，之后预计会有一轮补库存需求，计划今年上半年会处于订单充裕的状况。

13、公司未来业务发力点？

答：公司十四五战略规划中，计划十四五末期营收实现翻番，公司也逐渐从原来由品牌驱动为主转为到品牌+创新双轮驱动模式。CHC 业务将 1、不断强化品牌，开展品牌年轻化工作，吸引年轻人群，提升品牌影响力；培育专业化品牌；2、持续提升线下覆盖率，不断拓展线上渠道，优化调整产品结构，选择更适合线上销售的品种，十四五期间希望将线上业务占比提升至 10%以上。3、持续引入产品丰富品类。处方药业务方面，国药预计明年将有恢复性的增长。处方药业务有增长潜力的产品包括易善复、诺泽，以及不断推出的新产品，如示踪剂、五代头孢等。五代头孢预计将于明年上市。

14、品牌打造的难度？

答：近年来品牌打造的难度比较大，过去几年公司主要开展一些品牌年轻化工作，希望更多年轻消费者熟悉公司的品牌。此外，品牌投放模式也在不断调整，传统渠道投

放减少，更多的是靠热门剧植入、品牌活动、与新锐品牌跨界合作等方式来增加和年轻人群的互动。

15、疫情三年以来消费者行为模式变化对公司整体业务影响？

答：疫情以来消费者有一定的备货需求。在新环境下，公司希望可以更全域布局业务，为患者提供更多解决方案，此外未来发展和投入方面会更加重视线上发展。

16、后续会有更多品种受到集采影响吗？

答：目前，三九中药大品种基本已纳入两个省际联盟集采，纳入新一轮中成药集采的主要是华蟾素片，该品种规模有限，公司也在持续关注相关集采动态。

17、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。

附件清单

(如有)

-

日期

2023/1/5