

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：2022-044

<b>投资者关系</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议
<b>活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	Tairen Capital、平安证券等证券、投资机构分析师	
<b>时间</b>	2022年6月9日-6月13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>	董事会秘书	
<b>投资者 关系活动 主要内容 介绍</b>	<p><b>1、公司十四五提及营收翻番，具体的收入利润规划？</b></p> <p><b>答：</b>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、疫情对 Q2 和全年预期的影响？**

**答：**二季度以来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，线上销售也受到了不同程度的影响，公司也在持续关注疫情影响的时间和区域的变动情况，如疫情得到较好、较快控制，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。

## **3、公司实施的股权激励做完之后公司有什么积极变化？**

**答：**股权激励的实施使得激励人员范围有所扩大，有助于激发核心团队和核心员工奋斗精神，能够实现保留核心骨干人才，并在推动十四五发展目标实现等方面起到积极推动作用。

## **4、股权激励是否会滚动进行？**

**答：**目前股权激励采用 2+3 的模式，原则上可以考虑 2 年之后继续滚动，但需要获得相关批准，并考虑第一期股权激励实施和解除限售情况。

## **5、股权激励目标值设定考量及实现难度？**

**答：**公司一直以来都在考虑如何留住人才，更好驱动企业发展。公司层面业绩考核指标中归母扣非净利润年复合增长率、归母扣非净资产收益率设立了门槛值以及对标指标，难度较大的是要实现对标指标。三个指标中任何一个指标未达到，则解锁条件无法达成。此次股权激励来之不易，公司管理层将努力争取实现目标。

## **6、公司业务中有所期待的潜力产品有哪些？**

**答：**CHC 业务方面，品牌 OTC 中感冒品类未来仍具备成长机会和空间。儿科品类除 2020 年受疫情影响外，整体增长较好，并购的澳诺业务实现了快速增长，公司也在持续对澳诺业务开展产品和品牌升级，培育澳诺线上业务能力，并围绕澳诺品牌引入更

多的儿童健康领域产品。易善复以及大健康业务未来都有比较好的增长潜力。皮肤、胃肠、骨科品类未来预计也将保持良好增长。此外公司也在持续补充适合线上销售的产品。处方药业务方面，新品复他舒，五代头孢将有快速增长空间；现有产品如易善复、骨科天和系列，诺泽等也有比较好的增长机会。

在研发创新方面，CHC 业务在核心领域开展规划和立项，同时关注数字化、线上、老龄化新需求带来的市场机会，在这些领域也会开展系统规划和立项工作。处方药领域会持续在核心管线上强化管线规划和新品立项。公司也高度关注中医药传承创新发展，主要围绕创新中药、经典名方、院内制剂等领域开展中医药创新工作。

#### **7、配方颗粒业务目前情况以及未来增长预期？**

**答：**上半年新国标、省标品种正在逐步落地，二季度以来已有一定进展。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。

#### **8、配方颗粒集采进展？**

**答：**配方颗粒国标品种的成本提升幅度比较明显，集采目前在地方试点，预计短期内不具备全国推开的条件，公司积极关注山东集采进展。

#### **9、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，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。由于中药注射剂在公司营收占比已降至 4%左右，预计集采影响相对较小。就广东联盟集采结果来看，参附是独家品种平均降幅，生脉注射液降幅基本和湖北一致，鸦胆子油虽然有一定价格下降，但公司这个产品在广东联盟省区销售额较小，中选集采会带来一些量的增加。血塞通软胶囊入选会带来销量的稳定，价格降幅在预期中，且其零售市场占比已超过 50%，因此集采推行影响也相对有限。预计集采扩面后会给公司营收带来一定影响，公司将通过优化推广活动，进一步控制营销费用降低相关影响。

#### **10、公司收购昆药业务的考量和协同性？**

**答：**公司认为收购昆药集团符合公司战略方向，且业务及团队基础都很好，和三九在业务上有非常强的协同效应。过去几年业务结构持续优化，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，有助于进一步把“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。此外，可以整合双方的资源，在三七领域全产业链发展。再次，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。

#### **11、后续解决同业竞争安排？**

**答：**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。

#### **12、一季度销售费用下降和全年销售费用预期？**

**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，通常公司 1 季度 CHC 业务费用率在全年相对较

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，费用投放增加。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受到限制；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。

### **13、公司 CHC 业务未来增长亮点和潜力？**

**答：**公司 CHC 业务具备较强品牌力，产品组合丰富，终端覆盖达到 90%，未来有很好的成长潜力，主要来源于 1、感冒品类将不断强化品牌、拓展线上渠道，同时不断在感冒领域中补充产品。2、公司非常关注儿童健康领域，儿科品类未来具备较好成长。公司 2020 年并购澳诺后，也在 1) 逐渐将澳诺品牌打造成消费者品牌，这两年陆续进行了产品升级和品牌升级的工作，并将进一步丰富产品；2) 拓展线上新渠道；3) 帮助澳诺在更多的线下市场拓展更多增量和更广的终端；3、易善复过去几年零售渠道增长快速，未来预计产品规模有望过 10 亿，有较高的增长潜力；4、皮肤、胃肠品类有一定增长机会；5、大健康业务正在打造品牌，不断推出新产品，转型线上销售，是重点培育的品类。

### **14、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。

---

附件清单 (如有)	-
日期	2022/6/13