

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：2023-017

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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	浦银安盛	
时间	2023年4月25日	
地点、方式	综合办公中心（电话会议）	
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、2022年公司各业务线表现情况？</p> <p>答：2022年，公司业务实现了较快的增长。其中，CHC健康消费品业务实现营业收入113.84亿元，同比增长22.73%。其中，品牌OTC表现非常好，感冒品类增长速较快，胃肠、皮肤品类增速均较往年加快。专业品牌业务实现快速增长，小儿感冒药、小儿止咳糖浆等表现较好，澳诺业务随着品牌影响力的逐步提升增长快速。大健康业务方面，重点布局线上市场，</p>	

线上产品实现快速增长。中药集采政策实施对血塞通软胶囊院内市场带来一定影响，康复慢病业务整体保持稳定。

处方药业务 2022 年实现营业收入 59.76 亿，同比增长 7.19%。因受国标切换及省标推进速度的影响，配方颗粒业务下滑较明显，饮片业务去年增长快速，对于国药业务有较大贡献，国药业务整体实现了增长。处方药业务由于去年医院患者数量下降，部分地区的学术推广难度加大等原因，增速低于公司整体的增速。

2、感冒药去年四季度和 23 年 1 季度表现和全年预期？

答：去年四季度感冒、止咳类药物需求量较大、订单充足，总体四季度单季感冒药品类增速较快。但由于生产有一定周期，产能已饱和，因此供应不能完全满足市场需求。23 年一季度感冒药品类受到补库存和甲流高发带动，总体进展良好。感冒品类今年表现需要结合呼吸系统疾病发病情况等因素综合来看，预计上半年销售进度良好，下半年看秋冬季节药品的需求情况。

3、公司销售费用变动趋势如何？

答：公司整体费用率和业务结构密切相关。公司对销售费用管控严格，费用投放和业务策略与营收增长相匹配。未来预计各业务线销售费用率稳中有降。2023 年由于昆药并表的影响，费用率较往年会有变化。

4、公司儿科品类增速较快的原因？

答：公司儿科品类中主要运作两条业务，999 小儿感冒、小儿止咳类产品和澳诺品牌下的儿童健康类产品。澳诺业务近年增长快速，主要受益于消费者对儿童健康领域产品需求的提升，维矿领域是近年来零售市场增速较快的品类之一。小儿感冒药去年和今年一季度主要是外部环境变化促使需求增加，增长较快。

5、公司胃药、皮肤用药品类下过亿的品种有哪些？

答：胃药中三九胃泰、养胃舒、气滞胃痛等产品，皮肤用药中皮炎平红色装、绿色装等产

品均是过亿品种。近年来胃药和皮肤用药的品类增速较低主要和发病率较低有关。公司的核心品类增速会快于行业增速。公司制定有品类增长计划，对于产品布局、推广策略等有具体规划，通过培育大品种、大品牌、大品类，推动公司业务持续发展。通过品牌力的打造，努力提升产品市场份额，实现品牌价值最大化。

6、后续有哪些产品可能进入集采，集采对公司的影响？

答：公司主要品种目前已经纳入集采试点范围，未来可能会有更多省份跟进集采价格实施。在最近一轮湖北牵头的集采中，公司产品华蟾素片纳入此次采购目录内，华蟾素片营收占比较小，预计对公司的影响总体可控。

7、去年公司毛利率有所下降的原因？

答：公司去年毛利率下降主要受业务结构的影响，如国药业务中饮片业务占比提升较快，处方药、康慢业务受集采影响产品价格有所下降。此外，毛利率变化也受成本上涨影响，部分原材料价格上涨对成本有一定影响。公司核心业务毛利率相对稳定。

8、配方颗粒业务竞争格局和集采预期？

答：长期来看，随着国标品种不断颁布实施，全国性企业会有比较好的机会，源于全国性企业以往业务和研究基础较强，成本控制和全产业链管理能力较好。短期内地方企业生产符合当地标准的产品，推广备案相对便利，有一定优势。预计配方颗粒的品种达到 400 种左右可能会进行集采试点，目前公司已开始为未来可能面临的集采制定各项管理应对举措。

9、昆药并购后续如何融合？哪些协同哪些分开管理？

答：昆药是上市公司，有独立完整的研、产、销体系，未来也会保持其独立上市公司地位。目前双方已经在产品和渠道终端等方面开展一些协同。昆药的部分业务开始尝试借助三九商道体系拓展终端覆盖。

10、昆药商业的剥离计划和时间安排？

答：昆药集团的医药流通业务和华润医药商业集团有一定重叠，因此在此次上市公司收购的过程中承诺了解决同业竞争问题，计划在 5 年内解决。昆药商业不符合华润三九战略定位，公司将结合市场情况拟定剥离方案，并选择合适启动时机。

附件清单

(如有)

-

日期

2023/4/25