

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：2023-030

投资者关系	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	建银国际、Pictet Asset Management、China Shandong Hi-speed Financial Group、Lazard Asset Management、海通国际、汇添富、嘉实基金、工银瑞信、	
及人员姓名	富国基金、安信基金、华夏基金、博时基金、中欧基金、SVI、交银国际等证券、投资机构 分析师	
时间	2023年8月31日-9月8日	
地点、方式	综合办公中心 电话会议	
上市公司	董事会秘书	
接待人员姓名		
投资者	1、公司2023年上半年经营情况及二季度业务表现？	
关系活动	答：2023年上半年公司实现营业收入131.46亿元，同比增长56.48%，其中，制药业务实	
主要内容	现营业收入114.59亿元，占比87.17%。制药业务中，CHC健康消费品业务实现营业收入68.19	

介绍

亿元，同比增长 23.19%，占营收 51.87%，处方药业务实现营业收入 27.80 亿元，同比增长 11.31%，占营收 21.15%。剔除昆药并表影响，上半年公司营业收入同比增长 18.50%。实现归属于上市公司股东的净利润 18.77 亿元，同比增长 30.99%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 18.27 亿元，同比增长 37.22%。2023 年上半年公司整体毛利率 52.22%，同比下降 2.7 个百分点，主要是业务结构变化的原因。昆药集团商业流通业务毛利率水平较低，拉低公司整体的毛利率。如果不考虑昆药的影响，华润三九原有存量业务的毛利率基本上是稳定的。相对来讲在原有的业务中，CHC 业务的毛利率良好，处方药的毛利率有一定下降。业务表现方面，2023 年上半年感冒品类实现了较快增长，999 感冒灵、999 强力枇杷露和 999 抗病毒口服液增长快速，皮肤用药保持快速增长。999 小儿感冒品类推出布洛芬混悬液，结合之前的乙酰氨基酚口服溶液重点打造儿童退热系列产品线。大健康业务抓住市场机遇实现快速增长。康复慢病业务聚焦三七产业链，与昆药集团协同打造三七发展平台，康慢业务这两年消化集采影响，业务保持稳定。处方药业务增长 11.3%，基本符合预期。随着集采影响减弱，医院处方量恢复，参附注射液持续实现增长。消化领域的相关产品稳步增长。诺泽业务增长动力强劲，患者管理数量稳步增长。复他舒通过国谈，将加快扩大医院覆盖面。抗感染业务方面整体基本稳定。注射用头孢噻肟钠中选了全国药品集中采购，赛比普已进入商业化阶段。国药业务在饮片业务快速增长的带动之下实现增长。配方颗粒业务随着国家标准品种的逐步落地，上半年纯销表现转好，总体趋于稳定。国药业务上半年受到一些因素的影响，下半年也会持续关注行业整顿对业务的影响。

二季度业务表现来看，感冒品类实现快速增长，儿科品类（含小儿感冒药和澳诺业务）表现较好，其他品类表现符合预期。展望全年，虽然外部政策和市场环境变化带来一定的不确定性，公司已拟定了具体的应对措施，预计不考虑昆药对于业绩的增厚，公司 2023 年营业收入将实现双位数的增长，净利润将努力匹配营收增长水平。

2、可否整体回顾下，配方颗粒从国标颁布-涨价-集采-后续对量的展望，以及配方颗粒在三九体系内经营情况，渠道，城市占比等，以及后续业务开展举措和目标？

答：2021年11月1日开始，配方颗粒业务正式实施新国标，去年和今年都处于业务调整期。去年配方颗粒业务下滑主要是由于国标品种数量不足，省标品种销售受到一定制约影响。随着国家标准品种的逐步落地，今年上半年纯销表现转好，总体趋于稳定。由于国标品种成本大幅上升，产品价格也陆续有所提升。毛利率方面，虽然配方颗粒产品提价弥补了一部分成本上涨的影响，但是业务毛利率仍有小幅下降。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。

3、感冒品类下半年预期，发货节奏？

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。

4、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。

5、下半年昆药融合情况，聚焦方向？中长期维度和昆药竞争、合作怎么考量？血塞通整合情况？渠道赋能竞争进展？

答：昆药上半年整体营收同比有所下降，主要是医药流通业务结构的优化以及海外业务下降导致的。公司并购昆药后，和昆药团队一起确定了昆药成为“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。目前昆药整合在持续推进中，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；血塞通业务上双方已开展协同合作，协同制定市场策略和业务目标，目前效果较好。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。相信未来昆药业务通过精细化管理，效率提升，释放业务价值。

6、并购整合方面更看重哪些项目，未来并购节奏、体量？

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。

7、中长期维度来看，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。2023 年上半年毛利率也受到昆药并表的影响，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，总体费用率水平相对稳定。

8、三九在华润医药和华润集团体系内的目标和定位以及中长期承担责任？

答：华润集团对三九未来发展比较关注，总体来看，公司定位在品牌中药方向上。三九已披露十四五战略目标，希望凭借自身优势，争做行业头部企业。中药领域产业链建设方面，公司希望发挥融通带动作用。同时在未来中医药创新发展方面发挥一定的作用。

9、公司未来商誉减值情况？

答：公司依据会计准则要求定期对商誉进行减值测试。过去几年公司结合政策和业务变化情况，对浙江众益、和善堂等商誉计提一定的减值。目前，涉及到较大商誉的企业包括昆药集团、澳诺制药、华润圣火，目前 3 家企业经营状况良好，澳诺、圣火业务市场潜力大，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。

10、皮肤类产品增长驱动力？

答：过去几年，公司对皮肤用药品牌的梳理逐渐清晰。感冒品类的品牌打造和渠道管理经验在逐渐向皮炎平品牌转移，整体能力提升明显。2022 年公司皮肤品类增速超过行业平均水平。

11、公司成本端 3-4 季度展望？

答：中药材价格上涨对公司配方颗粒业务和昆药业务存在一定影响，总体影响可控。配方颗粒业务品种数量较多，预计下半年会有一定压力。公司将通过优化供应链，管控费用等方式，尽可能消化成本压力。

12、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，目前已在着手准备方案规划。昆药商业正在夯实现有业务基础，待基础打好之后择机启动相关工作。三七业务已开始协同，也会考虑适当时点启动整合工作。

13、现金流负增长的原因？合同负债结构及待交付情况？

答：现金流一方面受到了昆药并表的影响，另一方面是公司去年因贴现利率低，做了一部分票据贴现的原因，所以去年同期的现金流较好。合同负债中感冒相关产品占比相对较大，公司会在合理的时间进行交付。

14、目前渠道库存情况？产能多久能缓解？

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。

15、昆药的产品和销售能力的优劣势？

答：昆药的三七系列产品规模较大，剂型完整，为未来拓展不同的市场打下了良好的基础。同时昆药的骨风关类产品与公司也具备协同性。“昆中药 1381”的品牌定位梳理清晰之后，将尽快开展产品规划和补充。

销售能力方面，昆药的市场化机制较好，对于团队的激励作用较强，有机会从 0 到 1 培养出新的品种。其精细化管理模式和品牌打造能力等方面还有进一步提升的空间，昆药和三九可以相互赋能，共同发展。

16、药材价格上涨的原因及影响？

答：药材价格今年受到供求关系和资本介入等因素影响，有一定幅度上涨。公司配方颗粒业务所需药材品种数量较多受到一些影响。长期来看，中药材由于人工成本上涨、稀缺等因素，价格趋于上涨态势。公司希望通过加大种植技术研究、提升智能制造水平、制定适当的采购策略等举措，化解药材上涨带来的影响。同时三九具有较强的品牌打造能力和一定的品牌溢价能力，也进一步助力化解中药材长期涨价问题。

17、明年是否有并购机会？标的经营状况如何？

答：整合行业优质资源是公司十四五的战略举措之一，目前有一些项目在接触中，但存在较多的不确定性。公司关注标的经营状况，会根据发展潜力给出合理估值。

18、感冒药品类未来中长期市占率提升空间？

答：999 感冒灵在疫情期间品牌力有所提升，为未来市占率的提升打下基础。同时，公司也在感冒品类中持续补充细分领域产品，如陆续补充抗病毒口服液、止咳类、化药感冒药等，这些产品上半年实现快速增长。未来市占率提升空间主要依靠持续强化品牌、提升覆盖率以及补充细分品类来保持增长。

19、公司中药传承创新发展的进展？

答：在中药的传承创新方面公司不断加强投入，用于改善女性更年期症状的 1 类创新中药，积极推进 II 期临床研究受试者入组工作。公司立项了 30 余首经典名方研发项目，也在推进中药配方颗粒国家标准的研究和申报，截止目前累计 29 个品种标准已颁布为国家配方颗粒标准，另有 15 个品种标准处于国家标准公示阶段。

20、三九商道体系未来和昆药的共享节奏？

答：昆药部分业务正在导入三九商道体系，预计将对昆药现金流改善、覆盖率和配送效率的提升发挥一定的作用。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。三九商道体系效率高，未来将赋能更多业务中。

21、华蟾素片中选全国中成药集中带量采购对公司的影响？

答：在最近一轮湖北牵头的集采中，公司产品华蟾素片中选全国中成药采购联盟集中带量采购。华蟾素片销售收入占公司总体营收比例较小，虽然产品价格有一定降幅，但集采后配送费、销售费用等预计会有一定节省，因此仍有一定的盈利空间，对公司影响相对较小。同时，华蟾素片原有市场份额占比较小，中选后有机会进一步拓展医院市场，提高销量。

22、公司未来可能进入集采的产品？

答：目前三九处方药业务中未集采的品种体量较小，暂时未有新进入集采的预期，后续公司会持续跟进中成药集采省份进展。配方颗粒业务集采预计会在明年逐渐落地实施，此外，昆药后续不排除有个别产品进入集采。

附件清单

-

(如有)

日期

2023/9/8