

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

## 投资者关系活动记录表

编号：2021-012

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <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>	广发证券等机构分析师、研究员
<b>时间</b>	2021年10月28日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	副总裁兼董事会秘书 周辉女士
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<p>公司副总裁、董事会秘书周辉女士向各位投资者介绍了公司经营情况。</p> <p>具体汇报内容如下：</p> <p>尊敬的各位投资者，大家好！首先向各位投资者汇报一下公司2021年前三季度和第三季度的业绩情况。</p>



2021年Q1-Q3公司实现营收110.99亿元，同比增长19.17%，营收的构成相较去年有较大变化，CHC业务大幅上升，占整体营收超过60%，处方药受政策及外部环境的影响占比下降；实现归母净利润17.41亿元，同比增长10.13%，扣非归母净利润16.2亿元，同比增长18.11%。总体来看，前三季度CHC业务保持较快增长，处方药业务受抗感染业务下滑的影响，实现小幅上涨。一到三季度，公司实现经营活动产生的现金净流量为14.66亿元，同比小幅下降，主要是去年受疫情影响部分税费递延到今年支付，总体现金流还是呈现比较健康的状况。

毛利率方面，下降了2.97%，主要是业务结构的原因，抗感染业务毛利率集采前较高，受集采等政策影响毛利率明显下滑，并影响整体毛利率，另外也存在药材价格、原料药价格以及纸张价格的上涨对毛利率带来的影响。费用率方面，前三季度总体费用率有所下降，但由于毛利率的下降，影响整体净利率水平。

Q3单季度，实现营收33.43亿元，同比小幅下降，主要受抗感染业务下滑影响，另外中药注射剂也有一定的下滑，同时也与2020年Q3基数相对较高有关。CHC业务在Q3有小幅上涨。Q3实现归母净利润3.76亿元，同比下滑28.57%，扣非归母净利润3.55亿元，同比下降20.93%。一方面是去年基数较大，另一方面是毛利率的下降。展望四季度，考虑去年疫情原因费用投放相对较慢，Q4投放较多，叠加计提商誉减值，因此去年Q4单季度的盈利能力较低，季度之间不均衡，但今年不会出现这一情况。



在问答环节中，投资者与公司管理层进行互动交流。

### 1、配方颗粒国标实施之后对公司的影响？

答：中药配方颗粒新国标的实施，从长期来看，对竞争环境、产品成本、产业链的能力要求都有影响，从短期来看，一方面，终端进一步放开，可以覆盖到更多的医疗机构，对现有的厂家而言意味着更多的机会，另一方面按照国标生产的产品成本相较原来还是有所上升，对盈利能力有一定影响，总体有利有弊。另外新厂家将逐渐加入，短期竞争格局未出现剧烈变化。总体来看明年营收预计会有一个比较积极的表现，但盈利能力可能会有一定影响。

### 2、公司未来核心潜力品种？

答：近年来，公司持续加快管线规划，不断引入新的产品。公司 CHC 健康消费品业务是全域布局，未来公司感冒品类将持续提升品牌，不断提高市占率，具备良好的增长潜力。同时，公司目前产品品类中，皮肤、儿科、胃肠品类未来都有一定的成长性。2020 年初完成澳诺制药的收购，葡萄糖酸钙锌口服溶液具备良好的市场规模和成长性，未来仍具有较好的增长潜力。大健康业务目前正在和数字化中心结合，拓展线上业务。处方药业务方面，肿瘤、消化、骨科等核心领域具有长期增长潜力。国药业务将在国家鼓励中医药发展的大背景下，持续较快发展。同时，公司也通过合作方式，获得诺泽、易善复等产品，进一步发挥公司商业化能力，目前取得比较积极的进展。



### 3、公司研发的最新进展？

答：ONC201 临床申报资料已报 CDE，目前还在审评中，预计今年年底之前拿到临床默示许可，明年上半年可以入组。产品适应症主要针对罕见病，预计产品销售峰值在大几亿。目前 ONC201 在美国针对 H3K27M 突变的弥漫性中线脑胶质瘤二期临床入组完成，初步判断数据较好，公司对中国后续临床开展比较有信心。

QBH-196 已获批临床，目前在临床前准备中，预计明年进入临床。

2021 年上半年二类新药“示踪用盐酸米托蒽醌注射液”（商品名：复他舒）获得国家药监局颁发的《药品注册证书》，目前复他舒已经正式上市，公司也成立了专线队伍，目前已覆盖二十几个城市。这个产品相较于现有的同类产品有其优势，有比较好的市场潜力，预计五年内达到几个亿的销售规模。

头孢比罗酯钠去年拿到进口注册批件，目前还没有正式上市，主要是由于疫情对欧洲产品供应链的影响，预计明年初产品可进到国内。但公司团队已在推进前期工作，包括各地的挂网、招标等。产品是第五代头孢，在安全性等方面有优势，在医院市场有较大机会。

### 4、公司在零售市场中的优势？

答：公司在 OTC 业务领域中优势主要包括品牌的优势、产品品类丰富以及更广渠道的覆盖。同时，公司在新零售渠道布局相对完整，包括互联



网医疗平台，O2O，B2C 等领域，都有非常深入的合作。

#### 5、公司产品的提价策略？

答：近年来随着成本，特别是原材料成本、人力成本等不断上涨，公司对部分 OTC 产品进行了小幅提价，兼顾了患者的接受能力和公司缓解成本压力。针对不同的产品以及产品周期的不同阶段，公司也会采取不同的定价策略。

#### 6、澳诺业务表现？

答：2020 年初完成澳诺制药的收购，葡萄糖酸钙锌口服溶液具备良好的市场规模和成长性，2021 年 1-9 月增长态势良好，未来仍具有较好的增长潜力。同时，公司也围绕儿童健康领域在持续补充产品。

#### 7、公司所代理的诺和诺德的生长激素诺泽的推广情况？

答：诺和诺德的重组人生长激素品种诺泽是全球这一品类的领先者，公司认为诺泽品种产品力强，学术基础好，认为该品种有较大的市场机会。双方已执行完第一年的合约，顺利完成了市场交接及第一年的推广目标。

#### 8、可否展望下未来的业务结构的变化？

答：回顾十三五期间 CHC 和处方药业务的表现，营收和盈利总体符合



公司预期。过去几年，公司不断消化部分存量业务的影响，业务结构有较大变化。2013 年之后主要是中药注射剂下滑的影响，2018 年之后主要是抗感染业务下滑的影响。目前处方药业务中，中药注射剂和抗感染两块业务对整体业务的影响已相对有限。公司 CHC 业务一直处于健康发展轨道上。同时，公司也在持续推出新产品，五代头孢预计明年正式推广销售，复他舒已经上市销售中。未来更多新产品以及获批新适应症的产品都会逐渐上市，预计十四五期间公司处方药有更好的发展。

同时，预计部分行业政策的推行可能对公司的经营活动带来一定影响，如配方颗粒业务未来盈利能力可能会受到成本上升和竞争格局的影响。中药集采可能会给公司带来一定的影响等。

附件清单（如有）

-

日期

2021/10/28