

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：2021-030

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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
参与单位名称 及人员姓名	中信证券及证券、基金等投资机构分析师
时间	2021年12月31日
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事长、董事会秘书
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于2021年12月31日参加中信举办的电话会议，公司管理层就公司经营情况与投资者进行互动交流。具体情况如下：</p> <p>公司董事会秘书首先就2021年前三季度经营与业务情况以及2021年限制性股权激励计划方案进行解读。</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 年前三季度业绩经营情况和股权激励计划方案。

华润三九是华润医药旗下的业务平台，主要聚焦 CHC 健康消费品业务和处方药业务。CHC 业务是公司的核心业务，主要通过品牌的运作能力、渠道的拓展，以及不断的引入新产品，来推动业务的增长。处方药业务主要包括两块，核心治疗领域的处方药业务以及中药配方颗粒业务；处方药业务是公司的发展业务，在学术推广方面为 CHC 业务赋能。从今年前三季度的情况来看，公司实现营收 111 亿，同比增长 19%；归母净利润 11.7 亿，同比增长 10%；扣非后的净利润同比增长 18%；经营性现金流 17.66 亿，状况良好。从营收的构成来看，CHC 业务占比超 60%，处方药业务因受政策和环境的影响占比下降，约占整个业务的 30%。

CHC 业务的核心品类，包括感冒、皮肤、胃肠、儿科、骨科、肝胆等，以及正在发展的大健康业务和康复慢病业务。公司通过不断强化品牌以及拓展新的渠道、提升市占率，引入新产品等方式，CHC 业务今年总体表现不错，其中感冒品类今年实现快速增长。皮肤、儿科和胃肠品类表现也非常好；尤其是儿科领域，澳诺的产品表现非常优异，去年疫情期间收获了 20% 的增长，今年实现了更快增长。同时，公司新业务过去几年也是不断地引入新产品，比如 2017 年开始推广的易善复，这 5 年时间内，在零售以及医疗渠道均有非常好的表现。今年易善复线上业务在双十一相关类目的销售排名中排第一。公司今年 8 月也开始正式销售龙角散，双 11 的表

现非常不错。总体来说，公司会不断的通过强化品牌、拓展渠道以及引入新的产品来实现整个业务更好的增长。

处方药业务在过去几年受政策影响较大，包括中药注射剂受到限辅的影响，抗感染业务受限抗、集采的影响，以及去年疫情对于整个处方药业务的影响，处方药业务的占比这几年在下滑。过去两年受到影响最大的是抗感染业务，通过对产品结构的调整，预计明年会扭转下滑的趋势，整体实现两位数的增长。处方药业务中也有一些产品表现不错，比如易善复、骨科的天和系列贴膏在处方药渠道的增长非常快；诺泽产品第一个合约年目标也是完成的非常理想，未来有非常大的市场潜力。同时，诺泽完成了第一年的推广，顺利达成了原定的目标，未来将有较大的市场潜力。二类新药复他舒今年正式上市。五代头孢主要是欧洲疫情，产业链有一定调整，预计明年正式上市销售。所以，明年在这些新产品以及一些成长性良好的产品的带动下，处方药业务会有较好的表现。

处方药另一块业务是配方颗粒业务，前三季度保持了快速的增长。11月1日中药配方颗粒新国标实施，短期内业务会有一些的波动；但是从长期来看，随着市场的逐步放开，医疗终端的拓展，市场的容量也会进一步的放大。但是，新国标实施也会带来成本的上升。公司一方面会通过提高产业链的运营效率，内部挖潜，来降低成本上涨的影响；另一方面也会进行一定的终端提价，来覆盖成本上涨的影响。同时，公司看到配方颗粒的监管相对严格，所以我们预计未来的竞争格局不会出现剧烈的变化。

今年12月初，公司首次发布了股权激励计划，主要采用限制性股票的方式，激励对象包括高管、中层管理人员和核心业务和核心技术人员等，

一共 284 人。同时，激励计划是采用了两年限售期加三年匀速解锁的安排，定价方面，采用基准日 6 折作为定价折扣。首次授予 886.9 万股，预留了 92 万股。从激励成本来看，如果按照股权激励计划草案公告的前一日的股价来算，大概会在 8800 万左右，未来会根据授予日的价格情况做调整。绩效目标设置了个人和公司层面指标。激励目标设计是非常科学和合理的，公司层面包括三个方面的指标--成长类的指标、回报类指标和经营质量类的指标。在这三类指标中分别选取一归母扣非净利润的复合增长率、归母扣非净资产收益率以及总资产周转率。除了设定具体的指标值外，公司还选择了 15 家企业作为对标企业，包括云南白药、同仁堂、复星医药、白云山等企业。比如，在扣非净利润的增长上，需要达到标杆企业 75 分位或者行业均值，这都是比较有挑战的目标。我们认为激励计划是对公司整个机制非常重要的突破，同时对于保留核心骨干人才也会有非常积极的作用。

以上是公司相关情况的介绍，谢谢大家。

1、国家中医药管理局刚发布的《国家医疗保障局 国家中医药管理局关于医保支持中医药传承创新发展的指导意见》以及首批 7 个国家中医药综合改革示范区获准建设，对公司业务带来什么样的变化？

答：近年来国家也在大力支持中医药传承创新发展，支持中医药发展的政策也在陆续出台，今年也看到很多举措也在积极的推动落地。国家最新发布政策来看，总体偏利好，对中药适宜技术的运用，中药饮片、中

成药在疫情防控中的运用，医保总额适当倾斜、改革等有一定的实操指导意见。公司业务中，中药产品占比较高，公司也在深耕业务领域的同时，持续关注中药政策的发布进展情况。

具体到公司业务方面，公司业务主要聚焦在 CHC 健康消费品业务和处方药业务，CHC 作为公司的核心业务，在品牌、渠道和产品规划、品类发展方面有良好的基础和有能力；处方药作为公司的发展业务，在学术推广方面为 CHC 业务赋能。未来也会借助公司在两块业务领域的中医药核心优势，抓住机遇，培养长期政策追踪能力，持续推动业务发展。

2、今年很多上游端的中药原材料涨价，各个品牌中药都陆续出现提价的现象，提价对公司的影响？目前公司的应对方案或者提价策略？

答：中医药的主要来源涉及到比较复杂的前端中药材的种植等方面。因此公司较早就在中医药的发展方面做了提前的布局：1）关注药材资源种植，公司在上一个战略周期就在重点关注道地药材和种子种苗质量的标准研究；2）高度关注智能制造，公司关注产品从原料到生产环节等方面的效率提升和质量把控。公司有 4 个围绕中医药发展开展的工信部智能制造试点项目且已全部通过验收；公司作为唯一一家医药企业成功入选工信部“智能制造标杆企业”，获得“两化融合管理体系评定证书”。公司也在持续构建业务能力，打造核心优势。中药材由于通胀、稀缺等因素，长期来看价格趋于逐渐上涨态势。公司希望通过加大种植技术研究、提升智能制造水平等举措，较好的化解药材上涨带来的影响。此外，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。

3、CHC 目前在公司业务中的占比？CHC 产品中院内外的销售占比？

答：公司在十四五期间对战略、业务做了进一步梳理，CHC 作为公司核心业务，处方药作为公司的发展业务，在学术推广方面为 CHC 业务赋能。目前 CHC 业务占公司营收比重已超过 60%，CHC 业务主要以零售（院外市场）为主，易善复和血塞通软胶囊有部分院内市场，但是院内市场在 CHC 业务中整体占比较小。在过去几年的发展中，血塞通软胶囊的零售占比已超过 50%以上。

4、公司研发投入逐渐加大，研发领域的布局？公司未来比较看好或有潜力的品种、领域？

答：公司研发围绕核心 CHC 业务和作为发展业务的处方药业务展开。具体的研发方向上：1)创新药的研发方面，高度关注新技术、新产品。2)CHC 和大健康业务方面，OTC 业务的研发围绕产品升级，大健康业务围绕新品种和新技术平台开展研发 3) 中医药研发方面，围绕经典名方、院内制剂、中医+中药适宜技术等方面。

此外，公司已经连续多年在 OTC 领域排名第一，我们认为零售业务未来会持续发展，因为人们向往健康和美好生活，所以我们将围绕消费者的需求，不断推出新品类，全域布局，巩固行业地位和领导品牌。在处方药业务方面，关注核心重点领域进行拓展，同时向 CHC 健康消费品业务赋能。

5、如何看待中药创新药今年批准上市创新高的现象？

答：国家一直对中医药大力支持并寄予厚望。中医药价格相对较低，且仍然具备较好的功能。未来随着政策等的出台落地以及中药发展逐渐形成实质性的推动，可以持续关注未来中医药创新发展的表现。

6、中药创新药有具体的政策、细则吗？

答：中药创新药其实政策很多，都有细则。从现在研发上来看，审评体系跟西药创新药不同。中药创新方面：1) 注重经典名方；2) 注重人用经验、真实世界的研究；3) 最后才是临床等研究，所以中药创新药的研究是多维度的。现在中药经典名方、医院制剂、中药创新药研发，已经有了非常丰富的体系，主要看中药企业如何在这些方面寻求突破。

7、配方颗粒新国标执行后，公司产能情况、产品未来定价情况？

答：配方颗粒新国标实施以后，产能也是配方颗粒生产企业会面临到的挑战。产能方面公司已经有所准备，淮北二期已建成，雅安已投产，目前浙江、云南、重庆、江西也在新建配方颗粒的产能。未来几年公司固定资产资本性支出主要在配方颗粒业务。

配方颗粒成本价格方面，实施新国标之后企业成本会有所提升。公司会通过提升内部效率、提价等方式来化解。

8、配方颗粒未来增长预计和集采预期？

答：长期来看，配方颗粒业务是全产业链竞争且涉及到很多方面的能

力建设，所以原来的 6 家先发优势还是比较明显的。随着未来配方颗粒市场的进一步扩容，我们希望未来 2-3 年能够超越行业增速。

目前国标品种数量相对较少，市场规模也不大，集采短期内不会快速推进。未来国标品种数量达到一定规模，有可能进行集采的探索。

9、中成药集采趋势？公司面对未来集采风险有没有什么相应的规划措施？CHC 端的产品是否会受到影响？

答：中成药目前处于试点阶段。公司一直在积极关注湖北、广东的中成药集采情况。从湖北的集采结果来看，对一些核心大品种和医院端用量比较大的品种会有一定影响。中成药集采目前处于探索阶段，公司会适时跟进并全力支持国家集采制度的建设。

近年来，随着限辅、限抗以及化药集采等政策影响，公司处方药业务占比逐渐降低，但同时也给了公司转型的机会。公司处方药聚焦专业优势领域进行转型。目前公司处方药专科业务集中在一些专科优势的领域，相对平均，没有特别大的品种，目前中成药集采对于公司业务的影响相对可控。

从目前公司产品结构来看，易善复、血塞通软胶囊等双跨品种可能会受些影响，总体来看，中成药集采对于公司 CHC 业务的影响较小。

10、股权激励计划公司层面指标要达到对标公司的 75 分位，对应的业绩增速？

答：因为对标企业未来的业绩也是不确定的，看过去的的数据，标杆公



司的增速是较高的。公司层面如果想要达到 75 分位，相当于我们需要在 15 家对标企业中做到前三的水平。未来公司也会持续关注对标企业的发展情况。

总结：感谢各位投资者对华润三九长期的关注和支持。公司愿景是“关爱大众健康，共创美好生活，成为大众医药健康产业的引领者”。公司十四五目标是对标世界一流，争做医药行业头部企业，通过品牌+创新双轮驱动，实现公司高质量发展。对标世界一流企业公司将重点关注品牌建设，入选科改示范企业则关注创新发展。公司在国企改革三年行动的大背景下，成功推出了第一期股权激励计划，有助于公司凝聚核心骨干，创新管理团队，确保公司十四五战略目标在未来逐步顺利实现，也希望为长期关注三九的投资者带来更好的回报。

附件清单（如有）

-

日期

2021/12/31