

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：2023-014

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 checked="" 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	交银国际、银华基金、嘉实基金、华夏基金、华宝基金、农银汇理、中欧基金、长城基金、易方达、富国基金	
时间	2023年4月3日-4月7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、感冒药 2022 年底受疫情拉动比较大，感冒药 23 年 1 季度表现和全年预期？</p> <p>答：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。去年末防控放开后，999 感冒灵关注消费者价值实现，不涨价、不蹭热点，注重合理用药宣传，品牌影响力提升明显，品牌知名度进一步扩大。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。</p>	

2、配方颗粒业务未来趋势和竞争情况？

答：预计配方颗粒业务 2023 年在 2022 年低基数的基础上，有望实现恢复性增长，今年营收将逐季改善。未来行业可能会有集采政策和新的竞争格局出现：1、配方颗粒生产厂家正在逐渐增多，在监管严格的态势下配方颗粒业务将进行有序竞争；2、配方颗粒业务较复杂，品种数量多，对企业全产业链的管理能力要求较高，从前端药材资源、生产环节到销售服务，都需要较大的投入和管理能力。短期内，地方企业生产符合当地标准的产品进行推广销售，有一定优势。长期来看，随着国标品种不断颁布实施，总体认为全国性企业会有比较好产业链管理和成本优势，主要在于全国性企业以往研发和生产基础较强，质量控制和全产业链管理基础较好，有一定的先发优势。

3、经典名方的进展？

答：经典名方是公司中药研发的重要方向，目前在研经典名方 20 余首，主要围绕老年、妇女和儿童，治疗领域涵盖心脑血管、骨科、消化、神经等。公司努力争取实现领先布局。经典名方有相对较好的临床基础，未来在医院和零售市场推广有较大的机会。

4、请问今年对于昆药在管理、经营、精品国药等方面的协同安排？

答：公司和昆药团队一起确定了以“慢病管理领导者、精品国药领先者”为战略目标，持续聚焦慢病管理、精品国药两大核心业务，并围绕康复领域，将昆药打造成为银发经济健康第一股。华润三九与昆药集团将在业务、管理方面实现协同价值。产品、品牌打造、渠道终端的协同已在逐渐落地的过程中。双方将协同深入挖掘“昆中药 1381”品牌的内涵，基于三九丰富的品牌打造经验，共同把“昆中药 1381”品牌打造成有全国影响力的精品国药品牌。三七产业是三九重点布局的中药产业链项目，昆药三七药品剂型非常丰富，产业链上有较好布局，双方将合作推动三七产业链高质量发展。渠道终端等方面将充分共享三九商道体系和终端覆盖。管理融合方面，将逐步导入华润战略和

财务管理体系，助力昆药集团进一步提升运营管理水平，改善盈利能力。

5、观察到昆药管理团队相对稳定，请问是否维持原来的销售架构？

答：保持昆药团队相对稳定是我们在融合期的基本原则，昆药业务基础和团队能力都很出色。昆药集团自身在去年初开始推动营销架构调整，三九成为控股股东后，也将在后续组织变革中协助其调整优化。

6、公司未来的并购方向？

答：外延发展主要围绕战略领域开展，CHC 业务优选有影响力的品牌并关注消费升级方向的产品，帮助公司尽快实现全域布局。处方药方面关注：1、中医药领域具备独特资源的产品和有潜力的业务 2、关注创新药机会 3、有一定壁垒的仿制药品。

7、饮片业务规划，今年和未来 3 年的预期？

答：考虑到饮片和配方颗粒业务在生产和终端推广上有非常好的协同性，公司于 2020 年开始布局饮片业务。去年由于国标切换，配方颗粒业务部分地区销售困难，饮片的推广力度有所增加。未来公司将以配方颗粒业务为主，饮片业务作为补充。饮片业务长期将聚焦重点药材资源进行全产业链布局和发展。

8、集采政策对公司的影响？

答：中药集采已经经历了三轮试点，政策趋势越来越清晰。近期湖北牵头的第二批中成药集采中，公司产品华蟾素片纳入采购目录内。预计集采方案总体与此前类似。华蟾素片在公司业务中占比较小，考虑到业务规模，预计整体影响可控。

9、处方药事业部 2023 年增长预期？

答：处方药业务过去几年受集采政策影响较大，特别是对抗感染领域的主要品种。这几年公司不断优化产品结构，易善复、瘀血痹、诺泽等都保持较好增长；二类新药复他舒去年获批新适应症，五代头孢今年将正式上市销售，将贡献新的增量。加上今年医

院市场恢复，预计处方药业务今年将实现双位数增长。

10、康复慢病业务未来发展规划？

答：去年中成药集采实施对 999 理洩王牌血塞通软胶囊部分区域院内市场带来一定影响。三七相关业务具有长期的发展潜力，公司也将围绕慢病治疗领域补充相关产品。

11、2022 年公司各业务线表现情况？

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，首次过百亿大关，同比增长了 22.73%。其中，品牌 OTC 表现非常好，感冒、胃肠、皮肤品类增速均较往年加快，感冒品类增长最好。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，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。其他处方药业务方面，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。

12、公司线上业务发展规划？

答：公司非常重视线上业务的发展，在十四五初期，公司制定了数字化发展战略，成立了智能与数字化中心并建立了专职的新媒体运营团队，加强建立与消费者的链接，也希望通过提升数字化能力加强线上平台的运营效率。公司希望到十四五末期线上业务占比能达到 10%以上。

13、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

业务策略及营收增长相匹配。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。

14、昆药集团 2023 年的规划，是释放业绩还是组织重塑？

答：2023 年是融合的第一年，重点是实现三个稳定下的平稳过渡。华润三九是战略导向型组织，希望今年内和昆药共同将未来三年的发展规划确定，使昆药业务持续聚焦。在战略清晰之后，再考虑组织优化调整。

15、和昆药的协同今年会体现出来吗？

答：业务协同是一个逐渐的过程，目前双方已陆续开展产品合作的沟通。在“昆中药 1381”品牌打造上，开始进行品牌定位的重新梳理。在渠道终端方面，昆药的部分业务和品种已开始尝试借助三九商道体系拓展终端覆盖。

16、配方颗粒集采预期？

答：预计配方颗粒的品种达到 400 种左右可能会实行集采，集采后行业格局将有所变化。目前公司已经开始为未来可能面临的集采采取应对举措，希望在这一领域中持续发展。

附件清单

-

(如有)

日期

2023/4/7