

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：2022-062

<b>投资者关系</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
<b>活动类别</b>	<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（电话会议）
<b>参与单位名称</b>	财通基金、东吴自营、恒越基金、博道基金、国海证券、汇添富、华宝基金、华安基金、	
<b>及人员姓名</b>	富国基金、Point72	
<b>时间</b>	2022年9月20日-9月22日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心，电话会议	
<b>上市公司</b>	董事会秘书	
<b>接待人员姓名</b>		
<b>投资者</b>	<b>1、今年的业务表现回顾？</b>	
<b>关系活动</b>	答：公司的核心业务是 CHC 业务，目前业务占比约 65%，预期占比会持续提升。	
<b>主要内容</b>	业绩表现上，今年有些起伏，一季度表现不错，二季度因为疫情感冒药受到一些限制，	
<b>介绍</b>	三季度感冒药带动 CHC 增速比较好。儿科、胃药、皮肤药都实现较快增长。四类药品	
	管控趋势趋于放松，预期四季度表现比较好。	

处方药是公司发展业务，包括国药业务和处方药。

靠饮片带动，国药整体实现增长。配方颗粒业务受政策扰动比较大，目前还没有恢复正常增速。七八月份，配方颗粒还是有所下滑，产品结构上，一季度主要卖企标，二季度企标和国标都有，三季度主要是国标以及省标产品。单月看还没有转正，希望四季度实现比较好的增长。生产上，目前已经基本能够满足临床需求。销售上，各省备案进度不同，某些省份进度较慢。考虑产品价格变化、医院终端库存影响，预计对四季度销售有促进作用。明年会有更好的表现。

处方药整体实现增长，但中药注射剂有下滑。主要是医院的就诊量受疫情影响，7-8月还没有完全恢复。其他业务如易善复、诺泽等增长较好。

整体，前8个月主要靠CHC带动营收和利润的增长。

## **2、配方颗粒预计需要多久时间完成备案，以及业务恢复增长？**

**答：**预计四季度重点省份恢复正常，但是也跟各地政策有关。近期主要工作是加快各地备案进度，持续推动广东省标互认省份的备案工作。公司内部生产环节符合预期，预计到9月底国标+省标的品种数量可以基本满足临床需要。配方颗粒业务前几个月表现不佳，主要在于各地备案进度，转换期各省政策差异较大受到影响。

## **3、处方药中抗感染业务情况？**

**答：**抗感染业务上半年在新品的带动下，增长符合预期。7-8月增速略有下降，但业务在一定期间内有一定波动也属于正常现象。

## **4、注射剂集采对公司影响？后续会有更多专科品种受到影响吗？**

**答：**上半年中药注射剂有所下滑，一是因为疫情的影响，二是和中药集采预期有关。目前，三九中药大品种基本已纳入两个省际联盟集采，广东主要针对独家品种，降幅相对比较合理。目前公司品种纳入新一轮中成药集采的主要是华蟾素，华蟾素目前在

公司业务规模中占比不大。接下来更多省份开始实施集采后，对营收影响会逐渐体现。预计注射剂业务未来将保持稳定。

#### **5、昆药业务进展？**

答：目前昆药整合工作在按照时间表有序推进，希望在今年年底前完成并购。

#### **6、配方颗粒四季度收入端正增长？配方颗粒三季度整体的情况？**

答：目前认为有机会，主要取决于备案的进度。生产上，公司已经完成准备。备案进度各省不同，目前完成最好的是广东。其他与广东省标互认的省份也在持续推进。二三季度产品结构不同，四季度环比三季度应该是改善的。

三季度目前整体趋势是向好的，实现年度目标有一定压力，公司将努力争取实现。

#### **7、中药饮片原材料价格下降？**

答：目前整体没看到下降趋势。原材料、人工成本等有增长的趋势，不过影响占比没有那么大。

#### **8、股权激励里有总资产周转率的考核，出于什么考虑？**

答：国资委的考核体系比较全面，指标考核需要包括增长、利润、效率等维度。目前来看达成设定的股权激励目标是有一定的压力。并购昆药有助于股权激励指标的达成。

#### **9、全年净利润增长的目标？**

答：如下半年疫情得到有效控制、配方颗粒业务顺利推进，预计公司 2022 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。前 8 个月基本增长符合预期。

#### **10、配方颗粒企标的库存？配方颗粒新国标成本上涨情况？**

答：目前企标库存已基本没有。新国标实施后，配方颗粒业务成本有较大幅度的上

涨。

**11、公司去年四季度净利润水平比较低，今年会不会有所控制？**

答：去年有计提一次性减值，预计今年没有这么大的金额。今年是股权激励的第一年，对标企业的业绩表现还不清楚，公司希望通过努力能够达成激励解锁条件。

**12、这两年国资中药企业都好像有比较好的业绩追求，集团层面是不是有要求？**

答：公司已披露十四五规划，目标是到十四五末营业收入实现翻番，在 CHC 及中药领域成为头部企业。并购昆药后，希望公司有更高的目标。

**13、公司四季度费用率是否会高点？**

答：通常来看，公司四季度销售费用率相对较高。主要是 CHC 业务四季度投放会多一些，一方面是由于四季度是感冒药销售旺季，需要提前进行一些广告和活动的投放。此外，下半年国庆节、双十一等节日比较多。其他费用率方面预计不会有特别大的变化，管理费用长期来看稳中有降。研发投入预计会有所增加。

**14、整体费用率下行，公司净利润率会不会提升？**

答：跟公司业务结构有关。上半年毛利率有所下降，主要是处方药影响比较大。CHC 业务占比提升，过去几年公司净利润率水平有所提升。

**15、公司研发的主要方向？中药和化药创新药的研发？**

答：研发方向与公司业务结构和战略匹配，主要围绕选定的治疗领域选择产品，如为 CHC 业务储备品种等。处方药业务研发方向：一个是创新药，包括中药和化药，中药主要关注院内制剂开发、经典名方（20 多个项目在研）。二是仿制药，主要关注零售渠道有品牌化运作空间的产品。三是产品力提升，如配方颗粒、大健康方向的产品开发。

在研的创新药包括，1 类小分子靶向抗肿瘤药 196 正在开展 I 期临床试验；脑胶质瘤新药 ONC201 正在积极推进国内注册申报工作。中药的研发主要围绕儿童、老年人

群进行产品研发，来源主要从院内制剂转化，有两个 1 类药在临床前。

**16、CHC 品种储备方向和品种？未来收购的方向？**

答：公司主要关注品牌品种或业务。OTC 产品希望在更多领域有所布局，提升公司的整体品牌力。大品类里有进一步细分的机会，如呼吸品类引入龙角散，符合消费升级的方向。

**17、国企改革收官之年，对公司会有实质性影响？**

答：国企改革在公司治理方面有具体的改革措施，主要在提高上市公司质量、提高治理的规范性，引入战略投资者等方面有鼓励措施。目前公司已经实施了股权激励计划。

**18、诺泽、澳诺、小儿感冒，都是儿科，未来如何协同？**

答：儿科是三九重要的业务，诺泽是处方药产品，目前和 CHC 协同度不够。在十四五战略期内，会加强产品线的双向赋能。通过诺泽建立的患者服务体系，将来可以引入更多的产品。此外，通过强调产品的医学地位，可以帮助在零售市场建立品牌信任度。公司选的产品领域比较聚焦，未来会进一步协同。

**19、处方药规划？**

答：处方药现有业务希望能够继续保持稳定，并持续引入产品进行业务补充。这几年公司也在持续加快产品引进速度，陆续补充易善复、诺泽、天和等产品。

**20、中成药未来价格，集采未来还会怎么变化？**

答：湖北联盟集采主要针对非独家产品，广东联盟集采主要针对独家产品，从这两个集采联盟的结果来看，对未来中药集采在规则制定及产品价格降幅方面是较好的参照。

---

附件清单 (如有)	-
日期	2022/9/22