

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：2023-023

<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国信证券、安信基金、Aberdeen、BNP Paribas、贝莱德等证券、投资机构分析师	
<b>时间</b>	2023年6月27日-6月30日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心 现场会议、电话会议	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、证券事务代表	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、华蟾素片拟中选全国中成药集中带量采购对公司的影响？</b></p> <p><b>答：</b>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能力，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。</p>	

## **2、上游药材涨价对于公司成本端的压力？**

**答：**中药材价格今年有一定幅度上涨，公司产品所使用的中药材品种数量众多，各药材价格变动程度不一，对总体成本影响幅度相对较小。长期来看，中药材由于人工成本、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。

## **3、公司未来预期进入中成药集采的品种有哪些？**

**答：**近年来，公司处方药业务占比有所下降，2022年，公司CHC业务占比超过60%，处方药业务占比33%。目前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。

## **4、配方颗粒业务的表现？**

**答：**今年配方颗粒业务预计实现恢复性增长，下半年随着国标备案品种数量逐渐增加以及去年同期基数较低预计会有更快增长。今年业务整体环境要优于去年，配方颗粒业务2022年受省标品种各地备案进度影响，全年表现低于预期，22年底各省备案工作取得一定进展，为23年业务发展奠定了较好基础。

## **5、未来配方颗粒业务竞争者间净利率的差异的原因可能有哪些？**

**答：**此前配方颗粒业务没有统一标准，因此配方颗粒生产企业在工艺和标准执行上存在一定差异。随着新国标的执行，未来可能会在精细管理和规范程度方面有差异，从而对净利率水平产生一定影响。

## **6、配方颗粒业务竞争格局？集采预期？**

**答：**长期来看，随着国标品种不断颁布实施，全国性企业会有比较好的机会，源于全国性企业以往业务和研究基础较强，成本控制和全产业链管理能力较好。短期内地方企业生产符合当地标准的产品，推广备案相对便利，有一定优势。配方颗粒大规模集采预计待国标品种数量

达到 400 种左右启动可能性较高，公司也会做好相应准备。

#### **7、配方颗粒业务未来趋势和竞争情况？公司的规划是什么？**

**答：**随着配方颗粒生产厂家逐渐增多，在监管严格的态势下配方颗粒业务将进行有序竞争；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。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。公司将持续构建产业链能力，实现全产业链均衡发展，在竞争中取得优势。

#### **8、饮片业务未来定位和发展？**

**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。

#### **9、昆药商业流通业务预计剥离时间表？**

**答：**昆药集团的医药流通业务和华润医药商业集团有一定重叠，因此在此次上市公司收购的过程中承诺了解决同业竞争问题，计划在 5 年内解决。对于昆药商业方面，今年昆药商业的营收有所下降，主要是对现有业务进行了优化和调整。公司希望在这些工作取得一定进展后，启动后续安排。目前，公司正对昆商进行相应的管理提升，进行一些基础性的准备工作，同时内外部意向方的征询工作也在同步准备。

#### **10、昆药未来整合进程预计和昆药自己十四五规划？**

**答：**公司制定了昆药集团加入后的三期融合计划，目前，相关工作进展顺利，已顺利实现

控制权交接和平稳过渡，百日融合目标基本达成，今年整体融合基调是稳定。在与昆药的多次研讨后，双方共同确立了“打造银发经济健康第一股、成为慢病管理领导者、精品国药领先者”的新战略目标。未来昆药聚焦在三七为主慢病管理领域以及以“昆中药 1381”为品牌的传统精品国药业务。目前，在品牌、产品、渠道、终端等方面的协同在有序推进，且正在逐步导入华润三九的商道体系。在管理体系融合方面，目前也在持续推进过程中。

### **11、公司感冒药品类上半年增长情况？**

**答：**目前来看，4-5 月份基本延续了 1 季度的情况。23 年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。感冒品类全年表现需要结合下半年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，下半年看秋冬季药品的需求情况。

### **12、华润三九在渠道方面管控能力很强，具体如何管控 OTC 渠道，选择经销商的标准？**

**答：**强大的渠道体系管理和终端覆盖是公司的核心优势之一，公司搭建了三九商道体系，涵盖一、二级经销商约 700 家，通过三九商道体系可以较好的管理销售行为，通过商道体系也帮助产品快速实现覆盖，效率和成本有一定的优势。公司会对经销商的覆盖能力、配送能力、资金情况指标等进行综合评估。公司经销商体系相对固定，选择的经销商经营综合实力都是比较强的。

### **13、公司并购整合方向？**

**答：**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。如并购昆药助力公司补充传统精品国药品牌“昆中药 1381”等。处方药方面重点关注：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。

---

附件清单 (如有)	-
日期	2023/6/30