

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：2023-025

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 type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	UBS、摩根士丹利华鑫、富国基金、健信基金等证券、投资机构分析师	
时间	2023年7月10日-7月14日	
地点、方式	综合办公中心 电话会议、现场会议	
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书、证券事务代表	
投资者 关系活动 主要内容 介绍	<p>1、公司感冒药品类上半年增长情况以及感冒品类增长动力？</p> <p>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。</p> <p>2、华蟾素片中选全国中成药集中带量采购对公司的影响？</p>	

答：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空间，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。

3、中药材价格上涨明显，主要产品中药材上涨影响以及应对策略？

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。

4、配方颗粒上半年看到复苏势头如何，主要来自哪些推动力，今年能否回到国标推行前水平？今年国标推进和备案进度？

答：今年配方颗粒业务预计实现恢复性增长，并期望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有更快速增长。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 年业务发展奠定了业务基础。2 月 1 日第四批 48 个中药配方颗粒国家药品标准正式颁布，有助于各地备案推进，公司也会加快各地的备案进程。

5、公司上半年儿科和其他品类增长情况？

答：儿科品类中儿童感冒药增长态势良好。999 澳诺的葡萄糖酸钙锌口服液未来几年仍可保持稳定增长。胃药、皮肤、骨科等品类增长符合预期。

6、CHC 业务未来增长潜力？

答：公司 CHC 业务争取实现全域布局，主要关注：1、提升现有品类的市场份额 2、拓展

新的品类 3、持续补充细分领域产品和品牌。公司现有业务具备成长机会，如 2020 年并购的澳诺业务，过去几年实现快速增长，公司积极地将澳诺打造成为儿童健康领域重要品牌，并不断在品牌下补充产品。同时，胃肠、皮肤、肝胆等较大的品类也蕴含新的发展机会，这些品类排名前列，但市场份额还有进一步提升的空间，因此 CHC 未来还是具备不断发展的可能性。

7、大健康业务发展展望？

答：公司大健康业务从健康、美丽、时尚三个维度进行品牌打造，陆续推出 999 今维多，桃白白，9 YOUNG 等品牌，并推出健身专用蛋白粉等年轻人喜爱的年轻时尚产品。未来，大健康业务将深入洞察市场变化，以老年人群、运动人群、女性人群的健康管理需求为切入点，形成丰富的产品组合，进一步提升数字化运营能力，以大单品打造为核心目标，逐步形成行业领先地位。

8、公司药材基地建设情况？

答：关键核心的药材公司建立了自己的生产基地，其他的主要为市场化采购。中药材种植方面，围绕核心的重要药材以及野生资源有瓶颈的药材，公司已经开展一些药材种子种苗研究并开展相关种植。其他药材主要通过市场采购以及逐渐建立溯源体系，来保障品质及供应。

9、对于昆药和公司三七业务同业竞争如何规划？

答：昆药涉及同业竞争的业务主要有两块：一是昆药商业，这部分业务公司计划未来剥离；二是三七产品，计划对双方的三七相关业务进行整合。目前，公司正进行两项工作的前期准备，公司承诺在五年内解决，未来会寻找合适的时机启动相关工作。在正式启动之前，公司也将进行一些基础工作。针对三七产品，双方已经在市场推广方面展开了相应的协同安排，统一规划。

10、对于血塞通软胶囊三九和昆药整合效果？

答：血塞通软胶囊销售方面，目前双方协同性提高，竞争环境有比较明显的改善。血塞通软胶囊医院市场受到集采政策的影响，零售市场增长较好。

11、三九商道体系未来和昆药的共享节奏？

答：昆药部分业务中正在导入三九商道体系，预计将对昆药现金流改善、覆盖率和配送效率的提升发挥一定的作用。今后将结合昆药的业务模式和渠道管理体系逐步优化调整。三九商道体系效率高，未来将赋能更多业务中。

12、公司 2 季度情况更新？

答：目前来看，2 季度趋势和 1 季度大致趋同，其中感冒药以及相关产品保持较快增长，对 CHC 业务有一定带动作用。除感冒品类外，皮肤、儿科感冒药、胃药品类销售表现较好，符合预期。处方药方面，国药业务中，饮片业务起到一定的带动作用，配方颗粒业务上半年实现正增长。其他处方药业务在消化集采影响、医院处方量恢复以及产品结构不断调整的基础上，业务表现符合预期。

附件清单

-

(如有)

日期

2023/7/14