

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：2023-019

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	花旗、GW&K、中金基金、鹏华基金、瑞信等证券、投资机构分析师	
时间	2023年5月8日-5月11日	
地点、方式	综合办公中心（电话会议、反路演）	
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、22年和23年配方颗粒业务进展和展望？</p> <p>答：这两年配方颗粒行业处于变革时期，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，今年一季度实现正增长。预计今年配方颗粒业务有望逐季改善，并在去年低基数的基础上实现恢复性增长。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</p>	

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。预计配方颗粒的品种达到 400 种左右可能会进行集采试点，目前公司已开始为未来可能面临的集采制定各项管理应对举措。

2、CHC 和处方药业务今年业务占比预期？增长潜力？

答：业务占比方面，公司 2022 年 CHC 业务占比超过 60%，处方药业务占比 33%。目前来看，不考虑昆药影响，一季度 CHC 业务表现较好，整体结构没有太大变化。

从未来增长潜力来看，公司对于各业务都有清晰的发展规划和战略目标。十四五期间，CHC 业务通过品牌不断强化、渠道覆盖增强、持续补充细分领域产品，预计将保持较好增长。感冒药品类、儿科和大健康业务将保持较快速增长，其他如皮肤、胃药等品类将超越行业增速。处方药业务过去几年受政策尤其是集采政策影响较大，目前集采对业务的影响已基本显现，产品结构经过几年调整已有比较好的基础，未来随着新品的逐渐上市，处方药业务预计有比较好的增长机会。

3、感冒药去年四季度和 23 年 1 季度表现和全年预期？

答：去年四季度感冒、止咳类药物需求量较大、订单充足，总体四季度单季感冒药品类增速较快。但由于生产有一定周期，产能已饱和，因此供应不能完全满足市场需求。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。

4、2023 年 Q1 业绩超预期的原因？

答：一季度公司营收和净利润实现较快增长，营收增长主要由于昆药并表的影响以及 CHC 消费者健康业务中的感冒品类、儿科感冒药、大健康等业务快速增长。同时，国药业务中的饮片业务也实现了快速增长，配方颗粒业务在今年一季度实现了正增长。

5、未来公司处方药业务定位？

答：公司战略定位中 CHC 作为核心业务，处方药、国药定位为发展业务。未来，处方药业务将和 CHC 业务管线趋同，相互赋能，未来发展方向上将积极布局呼吸、骨科、消化等治疗领域。

6、感冒药未来发病率主要关注哪些点？目前公司社会库存和渠道库存状况？

答：通常来看，秋冬季可能会出现感冒发病率提升的情况。目前公司的渠道库存状况良好，控制得当。

7、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。

8、昆药业务目前整合进展？

答：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。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。

9、昆药商业的剥离计划和时间安排？

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。昆药商业不符合华润三九战略定位，公司将结合市场情况拟定剥离方案。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。公司希望在对昆药商业现有业务的优化和调整工作取得一定进展后，考虑启动

后续安排。

10、随着今年商业活动的恢复，公司销售费用未来是否会由于营销活动增加有比较明显增加？

答：部分营销费用如会议费等会相较以往有所增加，但不是影响费用率的主要因素。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，并不断加强费用精细化管理。通过费用管控及规模效应产生的费用优化，各业务线的费用率将稳中有降。

11、未来中药材成本变化趋势？公司提价计划？

答：中药材由于人工成本、通胀、稀缺等因素，长期来看价格趋于逐渐上涨态势。中药材品种繁多，不同品种不同年份的价格变化比较大。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，较好地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。

12、公司 Q1 现金流下降的原因？

答：经营性现金流下降主要受昆药并表的影响。昆药一季度经营性净现金流为-5.57 亿元，扣除昆药影响，公司的经营性净现金流总体表现良好。昆药整体应收账款和存货一季度表现相对较弱，导致经营性现金流表现不佳，这也是未来公司管理提升和改善的重点方向。

13、公司创新研究方向？

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进行产品立项，包括为 CHC 业务储备品种等。处方药业务研发方向：一是创新药，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。

附件清单 (如有)	-
日期	2023/5/11