

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：2022-075

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩沟通会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	正心谷、中金公司	
时间	2022年11月10日-2022年11月11日	
地点、方式	综合办公中心，现场会议、电话会议	
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、鼓励中药政策中，目前对产业和企业实际产生影响的政策？</p> <p>答：CHC 领域受政策影响较小，主要是靠市场调节。中医药政策的影响更多体现在医院和基层医疗领域。国家层面上持续推出了中药利好政策，这两年以来，政策更加落地务实使得中医药相关品种受益。整体来看，医保支付上，中医院可暂不实行按疾病诊断相关分组（DRG）付费，对已经实行 DRG 和按病种分值付费的地区适当提高中医医</p>	

疗机构、中医病种的系数和分值，医保目录动态调整的过程中注重中西药并重等；从产品使用来讲，中药在限定使用医院层级、适应症上都有一定的放宽趋势；中药种植，资源品质要求，都在出一些鼓励政策，鼓励企业和产业把前端品质进一步提升，终端未来会逐渐受政策引导优质优价，对于领先的企业可能比较有利。

2、DRG/DIP 等政策对公司的影响？

答：DRG/DIP 政策对于院内销售可能有一定影响，公司也在积极做好基础性工作，持续深入挖掘产品临床价值，有助于在 DRG/DIP 实施后保持竞争力。医保局去年年末出台的政策中，对于中药在 DRG 实施上相对宽松，对部分业务（如中药配方颗粒）比较有利。此外，公司处方药业务中很多产品是双渠道运作，预计受影响的中成药在公司业务中占比不大。

3、配方颗粒今年情况，明年增长预期？

答：配方颗粒业务三季度表现低于预期，主要原因为各地备案的进度低于预期。另外三季度以销售新国标和省标为主，备案速度影响逐渐显现。前三季度国药业务整体是增长的，配方颗粒业务销售受到影响后，饮片业务做了一定的补充。

目前新国标品种在各地备案基本完成。因为各省政策差异，目前大概有 10 个省份省标备案较好。公司也在持续推动配方颗粒业务备案进程，今年配方颗粒业务表现可能会低于预期，但是国药业务实现增长还是很有希望的。

明年配方颗粒业务总体相对乐观，虽然销售区域还是会受到一定影响，但是考虑到备案品种增加以及目前价格调整状况，预计明年业务整体会实现恢复性增长。

4、配方颗粒集采预期？

答：中药配方颗粒国标品种数量有限，省标品种在各省标准也有一定差异，因此预计短期内不具备大规模推行配方颗粒集采的条件，预计国标品种数量到一定规模后纳入

集采的可能性较大，集采条件将更加成熟。

5、中药集采影响？

答：目前，三九处方药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，但总体影响可控并可预期。

6、配方颗粒执行新国标之后的价格变化？

答：目前仍在切标过程，情况相对复杂。现有完成切换地区价格提升幅度好于预期，提升幅度可覆盖成本上涨，但预计毛利率有一定幅度下降，具体仍需等到更多省份终端完成切标，观察后续数据变化。

7、配方颗粒市场未来的竞争格局预期如何？

答：配方颗粒业务对全产业链要求较高，虽然单个品种门槛不高，但如果要做到几百个品种，对产业链的管理要求、投入要求较高。目前尚未看到无序竞争的情况出现，之前各省放开部分区域试点，很多试点企业并没有达到预期的高速发展。预计配方颗粒市场会有新厂商加入，但竞争格局会维持良好。

8、未来公司的主要研发方向？

答：公司研发立项会充分考虑现有业务定位及研发能力，产品围绕现有核心领域，包括儿科、女性健康、呼吸、骨科等领域布局，也会考虑处方外流的趋势，关注院外零售市场的产品布局。

产品管线中，公司遵循中西并举，既有中药品种，也有化药品种，既有创新药品种，也有仿制药品种。其中仿制药品种主要关注有较高技术壁垒的品种以及一些未来在零售市场品牌化运作的品种。

9、公司中药创新药进展情况？

答：公司高度关注中医药传承创新发展，包括创新中药、经典名方、院内制剂等，进度较快的处于二期临床前准备阶段。经典名方是重要的研发方向之一，目前在研经典名方 20 余首。经典名方是国家鼓励的方向。

10、经典名方的进展预期？

答：经典名方现在的进展比之前预期要慢一点，目前还在探索期。公司看好经典名方的方向，在加大品种的立项，目前首个品种注册工作在不断推进中。公司立项产品主要围绕老年、女性和儿童三个人群布局。未来市场定位会先拓展医院渠道，长期增加院外渠道。

11、公司线上渠道的增速情况如何？未来趋势？

答：近几年公司线上业务占比不断提升，目前线上 B2C 业务占 CHC 业务比重超过 4%。今年上半年受四类药限售影响，B2C 业务增速有所放缓。十四五期间希望将线上业务占比提升至 10%以上。未来线上业务发展重点：1、产品上做更多投入。线上销售产品的结构和线下有一定差异，这几年线上销售不断提升和产品结构有关，易善复和澳诺就是非常适合线上销售的产品。2、持续强化线上运营能力，经过过去几年的准备，越来越多的店铺逐渐转为自营。3、不断提升客户服务能力。

12、感冒药业务未来增长机会？

答：公司在感冒呼吸品类有较为长线的布局，有感冒灵、复方感冒灵、抗病毒口服液、升级版的板蓝根等品种，也引进了龙角散等国际合作的品种，能够保持品类总体的领先优势。公司也会围绕感冒呼吸的核心品类持续推出品种获得未来增长。

13、维矿类产品澳诺过去两年保持快速增长，驱动因素是？推广策略是？

答：维矿类产品过去三年是零售终端增速非常快的大品类，澳诺也是公司 CHC

业务中增速最快的一个业务。背后的驱动因素：一方面是消费升级的趋势：家长对于儿童健康的关注度提高，维矿类产品中高价格带适中，预计未来这类产品还将保持比较好的销售趋势；另一方面是线上业务的发展也对维矿产品的成长起到助推的作用。

澳诺产品在品类中也有非常好的基础。公司 2020 年并购澳诺后，也在 1) 逐渐将澳诺品牌打造成消费者品牌，这两年陆续进行了产品升级和品牌升级的工作，并将进一步丰富产品；2) 拓展线上新渠道；3) 帮助澳诺在更多的线下市场拓展更多增量和更广的终端。

14、皮肤用药今年增长情况？

答：皮肤品类具有一定的规模，前三季度实现快速增长。过去几年公司不断围绕产品改进使用体验，对包装、产品品质等开展了一系列的产品升级，并持续与消费者保持沟通，努力实现品牌价值的最大化。

15、CHC 业务驱动力？

答：1、不断强化品牌，开展品牌年轻化工作，吸引年轻人群，提升品牌影响力；2、培育专业化品牌；3、持续提升线下覆盖率，不断拓展线上渠道，优化调整产品结构，选择更适合线上销售的品种；4、持续引入产品丰富品类。

16、线上业务销售的毛利率和传统销售模式有较大差别吗？

答：O2O 对公司来讲计入传统渠道营收，毛利率和线下差别不大；B2C 业务更多是看产品，线下规模大、品牌强的成熟产品，在线上的盈利能力相对较强；对于新孵化的产品，线上成本比较高。今年，公司线上店铺已逐渐转为自己运营，同时公司也会不断推出更多适合线上销售的产品。

17、易善复未来的增长潜力？

答：易善复属于合作品种，目前易善复零售和医疗渠道均有销售，且近年来易善复

在保肝护肝领域成长很快。易善复未来具备进一步提升规模的空间。

18、大健康业务近几年的表现情况以及未来展望？

答：过去几年公司大健康业务的团队、产品结构、业务模式等都在不断调整，明确了以“健康、时尚、美丽”为发展方向。“健康”方向主打“999 今维多”品牌，以膳食营养补充剂系列为主；“时尚”领域，围绕健康生活方式及运动需求推出产品，如益生菌和蛋白粉；“美丽”领域主推“桃白白”等女性健康系列产品。大健康产品日益丰富，剂型上之前以片剂、胶囊为主，现在补充了软胶囊，口服液等。团队方面陆续做了整合，并重点布局线上业务。大健康业务今年总体表现不错。从战略上，公司希望大健康业务能快速发展，形成一定规模。

19、山东集采对饮片行业和公司未来可能的影响？

答：山东饮片联采和今年上半年出台的《中药材生产质量管理规范》都提出鼓励优质优价，这应该是未来中药发展鼓励的一个方向。通过优质优价可以解决现在行业中存在的一些不规范的情况，目前部分饮片炮制标准，饮片等级都没有统一的规范，市场规范化程度还有进一步提升的空间。饮片业务本身毛利率较低，预计集采带来大幅降价的可能性较小，山东联采鼓励的方向公司高度认同，公司也在密切关注集采的进展。华润三九在中药材上游做了很多投入，包括标准研发、种子种苗种植等。优质优价有利于解决中药产业链中的薄弱环节。

20、公司代理的诺泽的最新进展？

答：目前已进入第二个合约年，总体表现不错，诺泽产品基数较低，业务的增速较快。虽然诺泽面临广东集采的影响，但考虑到产品更多是自费患者使用，通过加大推广力度，预计未来产品销售将可实现既定目标。

21、公司外延并购项目关注点？

	<p>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。</p>
附件清单 (如有)	-
日期	2022/11/11