

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：2022-047

<b>投资者关系</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称</b>	招商资管、中泰国际、景顺长城基金、东方阿尔法、兴业证券、国君等证券、投资机构	
<b>及人员姓名</b>	分析师	
<b>时间</b>	2022年6月22日-6月24日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心，现场会议	
<b>上市公司</b>	董事会秘书、证券事务代表	
<b>接待人员姓名</b>		
<b>投资者</b>	<b>1、配方颗粒业务目前情况以及未来增长预期？</b>	
<b>关系活动</b>	<b>答：</b> 二季度以来新国标、省标品种的生产和销售落地取得一定进展，部分省已实现	
<b>主要内容</b>	进院销售。新国标品种价格也有一定调整，以降低成本大幅上升的影响。新旧国标切换	
<b>介绍</b>	过程中，预计今年上半年收入增长会受到一定影响，全年预计可实现正增长，但增速较	
	以往年度略低。	

公司认为未来2年中药配方颗粒的增长较为乐观,主要在于行业放开后有扩容空间,同时配方颗粒业务对企业全产业链能力要求比较高,从药材采购到饮片加工、制剂生产均有较严格的监管,具备条件的企业相对较少,未来竞争格局可能相对较好。

## **2、公司收购昆药业务的考量和协同性?**

**答:** 公司认为昆药集团业务及团队基础都比较好,和三九在业务上有很强的协同价值。过去几年昆药业务结构持续优化,口服占比不断提升,院内外布局结构在不断完善。品牌打造方面,未来双方可以相互赋能,进一步把“昆中药 1381”和“昆药”两个品牌打造成有全国影响力的品牌,帮助华润三九补充传统国药品牌。在三七产业领域,可以整合双方的资源,推动全产业链发展。同时,利用三九在管理、渠道、产业方面的资源,为昆药集团进一步赋能,提升昆药的竞争优势和运营效率。

## **3、公司创新药研发进展?**

**答:** 过去几年公司非常重视研发创新工作,新品立项数量持续增加,研发投入强度也在持续增长。主要是围绕核心领域布局管线,仿创结合,也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。

## **4、商誉减值压力?**

**答:** 公司每年会严谨评估减值风险,总体来讲现有项目没有大的减值风险。此前,商誉减值主要是众益,其核心品种进了国家集采,影响超出此前预期。

## **5、公司十四五提及营收翻番,具体的收入利润规划?**

**答:** 公司十四五的目标以2020年为基数,实现营收翻番,目标达成综合考虑了内涵式增长+产品引进和并购机会。公司具备整合行业优质资源的经验,团队的能力也在增强,希望利用十四五期间行业变革时期能抓住整合优质资源的机会。

公司在十四五营收翻番的目标指引下,部署年度业务目标,并希望盈利能力匹配营

收增长。

#### **6、公司外延并购项目关注点？**

**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。

#### **7、中成药集采对公司的影响？**

**答：**目前公司业务中 CHC 业务占比已超过 60%，处方药业务占比超过 30%。公司积极支持国家集采，以化药为主的抗感染业务中的大品种目前已经都纳入集采，影响已在以前年度体现。中药集采目前在试点过程中，公司主要品种，如中药注射剂等已在湖北、广东的集采试点中已有涉及。中药注射剂在公司营收占比已降至 4%左右，血塞通软胶囊等品种价格降幅在预期中，且零售市场占比已超过 50%，预计中药集采会给公司营收带来一定影响，公司将通过优化推广活动，提高销量及控制营销费用降低相关影响。

#### **8、公司 2021 年年报合同负债增长的原因？**

**答：**合同负债主要是品牌 OTC、专业品牌业务预收货款增加导致。

#### **9、本次基药目录调整，公司产品是否考虑进入？**

**答：**公司也在积极努力推动产品进入基药目录的相关工作，产品如果能进入的话，预计会对公司业务起到一定的助力作用。

#### **10、大健康业务内容及未来方向？**

**答：**大健康业务关注消费者的新需求，如健康美丽和治未病。公司也在适时推出新品种，如在美丽方向推出了桃白白的品牌，在预防领域推出了维矿类品种等。未来，公司将持续关注线上需求，构建新品牌。从战略上，公司希望能形成规模化的大健康产业。目前大健康业务还是在探索阶段。

### 11、抗感染业务预计未来规模和表现？

答：抗感染业务受到限抗、集采等政策影响，过去两年有较大幅度下滑，公司也在不断调整产品结构，预计今年抗感染业务会在新品的带动下实现增长。

### 12、五代头孢、复他舒、诺泽等产品的表现？

答：2020 年五代头孢已经获得药品注册证书，该产品已经在做各地招标进院的工作，主要是受欧洲供应链的影响，产品不能顺利到国内，预计今年下半年可以上市。二类新药复他舒 2021 年已获得批件并上市，目前在销售推广过程中，复他舒相较于现有的同类产品有其优势，有比较好的市场潜力。诺泽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。

### 13、华润的考核体系？

答：华润的考核体系非常科学完善，主要以对标形式进行考核，财务指标包括营业收入增长、经营利润率、投资回报、经营性现金流等。推行股权激励计划也进一步约束管理层关注企业的长期发展。同时一并推行的还包括任期制考核等。

### 14、公司产品的提价策略及安排？

答：公司不定期对部分品种进行适度提价，如感冒灵近年来会有小幅提价。公司产品价格调整主要是覆盖成本上涨，时间和方式将综合考虑成本、产品竞争格局和品牌影响力以及消费者接受程度等因素决定。

附件清单

(如有)

日期

2022/6/24