

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：2023-027

<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>	Athena Capital、keystone Capital、华泰证券、泰康资产、GIC 等证券、投资机构分析师	
<b>时间</b>	2023 年 7 月 24 日-7 月 28 日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心 电话会议、现场会议	
<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、公司感冒药品类下半年增长情况？</b></p> <p>答：公司感冒药以及相关产品上半年保持较快增长，对 CHC 业务有一定带动作用。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。公司将根据市场变化，积极捕捉机会，并在供应链方面做好准备工作。</p>	

## 2、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，国药业务中配方颗粒趋于稳定增长，饮片业务起到一定的带动作用。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。

## 3、大健康业务发展展望？大健康 CMO 业务情况？

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。大健康业务和 CMO 业务双双增长。未来，大健康业务将深入洞察市场变化，以老年人群、女性人群、运动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。

## 4、配方颗粒上半年业务表现？

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、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。

#### **6、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。

#### **7、昆药下半年整合进程规划？**

**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。

#### **8、公司创新投入方向？**

**答：**公司在十三五的后期明确了未来发展的方向，坚持“品牌+创新”双轮驱动。自十三五的后期，公司开始持续加大研发投入，近几年新品产出有明显的提升，在创新驱动上初见成效。研发方向与公司战略以及业务结构相匹配，CHC 业务围绕预防-治疗-康复全领域，推动大品种和品类的研发。处方药业务主要围绕重点治疗领域进行产品管线规划布局。

#### **9、收购昆药后公司对其人员变化和调整安排？**

**答：**昆药集团管理层专业能力比较强、行业经验比较丰富，公司将维持昆药的团队的基本稳定，聚焦战略，赋能发展，总体思路是保持团队稳定、业务稳定、客户稳定。

### 10、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。

### 11、未来几年 CHC 业务中比较有潜力的品种或业务有哪些？

答：公司制定有品类增长计划，对于产品布局、推广策略等有具体规划，通过培育大品种、大品牌、大品类，推动公司业务持续发展。通过品牌力的打造，实现品牌价值最大化。感冒品类通过持续补充细分领域产品等，有望贡献长期增长。儿科澳诺业务随着品牌影响力提升，未来仍具备一定的增长潜力。胃药、皮肤用药过去几年通过产品调整，品牌年轻化打造、品牌运作能力提升等，业务基础和能力不断夯实，在此基础上，未来有望实现良好增长。大健康业务目前基数不高，未来具备较好的增长机会。

### 12、去年四季度三九金复康计提商誉减值的原因？

答：三九金复康主要生产益血生胶囊和金复康口服液等产品，由于益血生胶囊处于渠道整合重塑期，金复康口服液过去几年医院推广受到影响，导致三九金复康业务增长未达预期。三九金复康正在加速益血生渠道整合，推进零售市场发力，加强金复康口服液医院推广并增加 OTC 产品，预计未来经营态势逐渐向好。

### 13、公司渠道体系的优势？

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较强的。

---

**14、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。

**附件清单  
(如有)**

-

**日期**

2023/7/28