

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：2022-065

<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"/> 业绩沟通会
	<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（电话会议）
<b>参与单位名称</b>	华夏基金	
<b>及人员姓名</b>		
<b>时间</b>	2022年10月9日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心，电话会议	
<b>上市公司</b>	董事会秘书	
<b>接待人员姓名</b>		
<b>投资者</b>	<b>1、Q3 CHC 和处方药销售情况，结构和 Q2 是否类似？</b>	
<b>关系活动</b>	<b>答：</b> 三季度营收和净利润增速基本符合预期，主要在于 CHC 业务带动，其中感冒	
<b>主要内容</b>	药三季度恢复较好，主要是疫情防控四类药销售管理有所放松 2、感冒药发病率提升 3、	
<b>介绍</b>	去年同期三季度基数较低。此外，1-8 月儿科、胃药、皮肤药都表现良好。前三季度有可能业务结构较上半年有所变化，主要在于 CHC 业务前三季度表现更为突出。	

从前八个月情况来看，处方药业务中，国药业务略有增长，主要是饮片业务带动。剔除饮片业务后，配方颗粒业务有一定下滑，主要在于三季度配方颗粒业务外部销售备案进度低于预期。企业内部生产目前已经基本能够满足临床需求。其他处方药业务中，注射剂业务受到疫情和集采叠加影响有所下滑，易善复、诺泽等增长较好。

## **2、线上业务占比？线上产品盈利能力？**

**答：**目前，公司线上业务（B2C）占CHC业务比重约4%，公司十四五期间希望线上业务占比能提升至10%以上。盈利能力方面，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。

## **3、感冒药远期市占率提升空间？市场未来集中度预期？公司提升份额的具体思路和方式？**

**答：**公司感冒品类远期市占率还有一定的提升空间在于：产品市场有进一步向下渗透的空间。随着品牌力提升，线上渠道有更多机会。同时公司也在不断细分产品品类。未来更多是看整个感冒品类的增长。也会考虑价格小幅提升和在品类中引入更多的产品。

目前，零售市场呈现品牌缓慢集中的趋势。未来，一方面随着线上渠道的发展，消费者对品牌的认知和忠诚度提升。另一方面，监管层面也在不断强化生产和质量体系的监管。对于品牌弱的企业和仿制药企业（受集采政策影响）造成比较大的影响，促进集中度进一步提升。

公司为提升市场份额：一是不断提升品牌影响力，品牌是核心的竞争要素，公司持续开展品牌年轻化的工作；二是增加终端覆盖的广度和深度，线下连锁越来越重视和品牌企业的合作。三是随着患者/消费者的行为习惯向线上迁移，公司较早布局了线上渠道，和线上平台建立了良好的合作关系。四是会陆续补充符合未来升级方向的产品，进

行品种结构的调整。

#### **4、公司销售费用近年来有所下降，未来变化趋势？**

答：公司近年来销售费用有所下降，一方面是主动进行了费用管理，另一方和公司业务结构变化有关。处方药业务在公司业务中占比有所下降。

#### **5、今年三季度有看到疫情管控放开药品限售的趋势吗？**

答：2020 年疫情对公司感冒药销售产生了一些影响，今年二季度限售管理非常严格，不管线上还是线下销售受到比较大影响。6 月下旬之后，随着第九版新冠疫情防控方案的出台，终端销售逐渐规范，公司感冒药销售也逐渐回归正常状态。

#### **6、山东饮片集采落地情况以及对公司饮片业务影响？**

答：公司饮片业务在整体业务中占比较小。公司在山东饮片业务较少，饮片集采的影响较小。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，预计集采将促进行业进一步规范，对大厂家更加有利。

#### **7、近几年 Q4 季度都会有资产减值的原因？今年是否会有资产减值情况？**

答：前几年主要是由于集采等政策变化带来对相关被并购企业业务预期的变化，从而相应计提了商誉减值准备。此外，去年配方颗粒业务由于国标切换而计提了一定的存货减值。目前来看，今年暂未出现商誉等减值迹象。今年增加了股权激励的成本，但是金额小于往年一次性减值金额。

#### **8、三九在华润集团中的定位？**

答：公司业务领域定位为 CHC 健康消费品和处方药业务。CHC 作为公司的核心业务，国药业务（配方颗粒+饮片）和处方药作为发展业务。

#### **9、处方药未来规划领域突破口？**

答：处方药在公司业务中定位为发展业务，为 CHC 业务赋能。处方药业务布局重

点领域会考虑呼吸、骨科、儿科、消化等与 CHC 业务协同赋能的治疗领域。重点领域的创新药是公司处方药关注方向，有助于公司在医院市场构建持续发展能力。目前易善复、血塞通软胶囊、骨科产品都是双渠道运作。

#### **10、处方药集采的影响？**

**答：**目前，三九中药处方药大品种基本已纳入两个省际联盟集采。后续集采扩围影响相对可预期。抗感染业务受集采政策的影响已陆续消化完毕。

#### **11、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。

#### **12、公司未来现金流和分红方面的考量？**

**答：**过去几年，公司现金分红比率持续提升。未来会考虑将分红比例维持在相对较好的水平。这两年固定资产投资主要集中在配方颗粒业务，未来固定资产投资没有特别大的项目。公司十四五期间会持续关注行业整合机会，希望加大行业优质资源的整合力度。

#### **13、公司未来并购整合方向？**

**答：**公司十四五规划将整合行业优质资源作为重要战略举措之一。未来几年公司也会紧紧抓住行业变革带来的整合时机，加快外延并购进程。具体方向上来看，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和临床价值的产品 2、关注创新药机会 3、有

---

	一定壁垒的仿制药品。
附件清单 (如有)	-
日期	2022/10/9