

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：2023-024

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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	海通国际、野村国际、兴业、工银瑞信等证券、投资机构分析师	
时间	2023年7月3日-7月7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、公司感冒药品类上半年增长情况以及感冒品类增长动力？</p> <p>答：目前来看，4-5月份基本延续了1季度的情况。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。公司感冒品类持续增长的原因在于：1、不断强化品牌，过去2年公司品牌传播举措对于999感冒灵品牌起到了积</p>	

极作用，品牌认知度和忠诚度进一步提升，为疫情后常态化销售打下良好基础。2、公司陆续补充新品，推动品类实现增长。3、不断拓展渠道，尤其线上渠道，近几年线上渠道增长快速。

2、华蟾素片中选全国中成药集中带量采购，未来如何考虑量价关系？

答：在最近一轮湖北牵头的集采中，公司产品华蟾素片中选全国中成药采购联盟集中带量采购。华蟾素片销售收入占公司总体营收比例较小，虽然产品价格有一定降幅，但集采后配送费、销售费用等预计会有一定节省，因此仍有一定的盈利空间，对公司影响相对较小。同时，华蟾素片原有市场份额占比较小，中选后有机会进一步拓展医院市场，提高销量。

3、CHC 业务未来如何进行推广，和华润系的协同效应如何体现？

答：公司在品牌打造和品牌策略方面有丰富的成功经验。公司 CHC 业务争取实现全域布局，主要关注：1、提升现有品类的市场份额 2、拓展新的品类 3、持续补充细分领域产品和品牌。公司现有业务具备成长机会，如 2020 年并购的澳诺业务，过去几年实现快速增长，公司积极地将澳诺打造成为儿童健康领域重要品牌，并不断在品牌下补充产品。同时，胃肠、皮肤、肝胆等较大的品类也蕴含新的发展机会，这些品类排名前列，但市场份额还有进一步提升的空间，因此 CHC 未来还是具备不断发展的可能性。

公司与华润医药商业有较多业务协同，华润医药商业很多区域公司是三九的重要客户，双方也在持续深化合作。

4、如何看待昆药并表后公司毛利率和费用率变化趋势？

答：三九原有业务过去几年毛利率、费用率的波动主要受到业务结构的影响，处方药业务受集采、国药业务中低毛利率的饮片业务增长加快，导致毛利率下降比较明显，费用率也相应下降。长期来看，三九各业务毛利率和费用率有望保持稳定，合并的财务指标需要结合各业务发展情况对业务结构的影响。昆药集团的医药流通业务毛利率和费用率均较低，对合并报表带来影响。该业务涉及同业竞争问题，计划在 5 年内解决。昆药工业毛利率水平较好，未来将通

过精细化管理，进一步降本增效，预计昆药未来净利率水平和现金流状况均可逐渐改善。

5、配方颗粒业务的表现？

答：今年配方颗粒业务预计实现恢复性增长，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预计会有更快增长。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 年业务发展奠定了较好基础。

6、澳诺和易善复未来几年增速表现预期？

答：易善复近两年增长趋缓，主要是由于产能供应不足导致，预计到后年供货压力可以基本解决。澳诺今年上半年增速略弱于往年，主要是零售终端资源更多倾斜感冒品类，对其他品种的投入相对有限，澳诺的葡萄糖酸钙锌口服液未来几年仍可保持较快增长。

7、OTC 产品未来提价的空间？

答：公司 OTC 品种有一定的定价能力，核心品种由于成本上涨，会陆续进行小幅提价，主要是覆盖成本上涨的影响，同时实现品牌价值，提价的过程中会充分考虑消费者/患者的接受程度。此外，公司也会持续进行产品升级、打造专业品牌和推出更好体验的产品。

8、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。

9、昆中药品种未来公司将希望如何做大？

答：三九具备较强的品牌打造能力和渠道能力，公司将持续为昆药赋能，包括围绕“昆中药 1381”进行品牌梳理，并基于品牌定位进一步规划产品线。同时三九的媒介资源、三九商

道资源等也会共享给昆药。

10、对于昆药的同业竞争如何规划？

答：昆药涉及同业竞争的业务主要有两块：一是昆药商业，这部分业务公司计划未来剥离；二是三七产品，计划对双方的三七相关业务进行整合。目前，公司正进行两项工作的前期准备，公司承诺在五年内解决，未来会寻找合适的时机启动相关工作。在正式启动之前，公司也将进行一些基础工作。例如，针对三七产品，双方已经在市场推广方面展开了相应的协同安排，统一规划，避免市场过度竞争局面。

对于昆药商业，今年昆药商业的营收有所下降，主要是对现有业务进行了优化和调整。公司希望在这些工作取得一定进展后，逐步启动后续安排。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。

11、公司处方药业务毛利率下降原因？

答：公司处方药业务中包含国药业务和其他处方药业务。处方药业务毛利率下降主要是结构性因素影响。国药业务中的配方颗粒业务受国标切换影响，产品成本明显上升，业务毛利率有一定幅度下降。此外，国药业务中毛利率相对较低的饮片业务近两年增长加快。其他处方药业务毛利率主要受到集采政策的影响。

附件清单

(如有)

日期

2023/7/7