

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：2022-050

投资者关系	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
活动类别	<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
参与单位名称 及人员姓名	华创证券、Vontobel、Point72、Balyasny Asset Mgmt	
时间	2022年7月11日 -2022年7月13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	
投资者 关系活动 主要内容 介绍	<p>1、能否介绍下昆药和三九的协同？未来并购后有比较大发展潜力的品种/领域？</p> <p>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</p>	

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。

2、疫情对 Q2 和全年预期的影响？

答：二季度 4-5 月份部分地区因疫情防控措施有所加强，对当地药店感冒类产品的销售及处方药医院推广产生一定影响。此外，线上感冒药销售也受到了不同程度的影响。之前公司有观察到随着疫情逐步得到控制，感冒药的限售在 6 月上旬线上线下都有逐步放开趋势。但近期深圳等地出现疫情散发状况，公司在持续动态关注。面对疫情挑战，公司积极开展相关工作，进一步清晰 999 感冒灵的品牌和产品定位，推出“感冒+”组合产品等。线上也在不断开展尝试，为下半年感冒品类有好的表现做好准备。总体来讲，如下半年疫情不反复，预计对全年业务影响相对有限。但如果持续时间较长，预计可能对公司业务带来一定压力。

3、未来如何推动感冒品类增长？

答：感冒品类目前是最大的品类，近年来总体增速较快（除 2020 年和今年 Q2 受疫情影响比较明显）。感冒品类未来增长的主要来源：1、品牌力的增强是业务长期增长的核心驱动因素。公司近年来持续开展品牌年轻化活动，与消费者保持积极沟通。随着品牌力的增强，公司感冒品类市占率稳步提升。2、公司也在积极拓展线上市场，线上业务的发展也是未来一个比较大的市场份额提升的机会；3、借助 999 感冒灵品牌优势，持续细分、发展品类，未来几年感冒品类具有持续增长潜力。

4、2022 年 Q1 销售费用率下降原因，全年费用率情况？

答：2022 年一季度销售费用下降主要是结构性因素的影响。一季度 CHC 业务占比明显提升，CHC 业务整体费用率较低，通常公司 1 季度 CHC 业务费用率在全年相对较低，四季度较高，主要是进入冬春之后，感冒品类发病率提升且四季度节日比较多，费

用投放增加。一季度处方药业务费用率有所降低，主要是：1、疫情影响下，部分地区学术活动推广受到限制；2、处方药 1 季度由于销售进度受疫情影响趋慢，费用管控也会相对严格。接下来的几个季度，预计 CHC 业务的销售费用率会相较 1 季度略有上升。预计处方药业务费用率随着业务增速的逐渐恢复将有所增加。全年预计各业务线销售费用率将稳中有降。

5、抗感染业务预计今年表现？

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。

6、公司十四五提及营收翻番，是否包含投资并购？

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。

7、未来研发投入趋势及方向？

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。十四五期间，结合业务基础和现有资源禀赋，公司将持续加大研发投入，希望通过几个战略周期的研发投入，持续改变产品结构，实现品牌+创新双轮驱动。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。

8、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。

9、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。

10、处方药业务的构成？22 年处方药业务发展预期？

答：处方药在整个业务占比不到 40%，主要包括两块业务，一是国药业务，包括配方颗粒、饮片；二是聚焦在几个治疗领域的处方药业务，包括抗肿瘤、心脑血管、消化、骨科等几个大的治疗领域以及抗生素业务。处方药在公司定位为发展业务，是重点培育的业务。国药业务未来重点是构建全产业链能力，包括从前端药材种子种苗研究，到种植，饮片加工、提取、制剂及商业推广；处方药业务重点聚焦核心领域，通过不断加大研发投入，布局创新药以及高壁垒仿制药，以及临床疗效比较清晰的传统中药，不断丰富管线，并在医疗端为 CHC 业务赋能。

11、配方颗粒集采预期？

答：配方颗粒国标品种的成本提升幅度比较明显，集采目前在地方试点，预计短期内不具备全国推开的条件。

12、公司应对中药材价格上涨的举措？

答：中药材由于通胀、稀缺等因素，长期来看价格趋于逐渐上涨态势。公司希望通过加大种植技术研究、提升智能制造水平、加强药材价格监控、管理，对于可能面临上涨的原材料开展战略储备等举措，较好的化解药材上涨带来的影响。

13、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

2022/7/13