

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：2023-022

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	麦格理、建银国际、国盛证券等证券、投资机构分析师	
时间	2023年6月6日-6月9日	
地点、方式	综合办公中心 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、公司销售费用率下降的原因以及2023年的预期？</p> <p>答：公司过去几年综合销售费用率下降主要是业务结构变化影响，CHC业务占比近年来有所提升，处方药业务受到集采等政策影响占比下降。处方药业务费用率相对较高，因此其下降对于整体费用率有所影响。国药业务中饮片业务费用率比较低，集采品种的费用率下降，都会导致处方药业务费用率有所下降。公司对销售费用管控严格，费用投放和业务策略及营收增长</p>	

相匹配，并不断加强费用精细化管理。通过费用管控及规模效应产生的费用优化，未来预计各业务线销售费用率稳中有降。2023年由于昆药并表的影响，费用率较往年会有变化。

2、一季度昆药的血塞通系列和昆中药系列品种增长强劲，请问是什么原因？全年是否持续？是否有来自三九的贡献？

答：一季度三九对昆药的业务赋能贡献相对较小，三九在品牌、渠道、终端和产品等方面的赋能会逐渐在未来一段时间体现。昆药血塞通系列增长主要来自于集采受益品种冻干粉针实现较好增长。血塞通软胶囊剂型有一定优势，未来血塞通软胶囊也将成为三七剂型中院外市场主推品种。血软去年因集采政策实施，销售受到一定影响，今年集采影响已在逐渐消化，双方团队在市场策略和规划方面也开展了协同。此外，昆中药参苓健脾颗粒等品种也实现了较好增长，带动昆中药系列增长。

3、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，对成本有一定影响，但影响不是特别显著。对于使用量比较大的品种，公司会进行一定战略储备。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不是特别明显。长期来看，中药材由于人工成本、通胀、稀缺等因素，价格趋于逐渐上涨态势。中药材品种繁多，不同品种不同年份的价格变化比较大。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。此外，通过不断引入新的产品（新产品定价上有优势）也可降低药材价格上涨的影响。

4、配方颗粒上半年看到复苏势头如何，主要来自哪些推动力，今年能否回到国标推行前水平？今年国标推进和备案进度？

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、血塞通是否考虑提价？未来是否考虑提升分红比例？

答：血塞通软胶囊有集采及省级招标价格，这种情况下提价有难度，公司也在思考未来长期发展策略，目前更多是双方在市场推广上开展协同。现金分红方面，这几年公司现金分红水平持续提高，分红比例也保持相对较高水平，未来现金分红比例是否提升，将结合资本性支出规划以及整合行业优质资源机会等方面综合考虑。

6、未来 3-5 年，新一轮国资改革深化开始，其他指标上未来改革方向？

答：国企改革现已启动新一轮工作，公司在上一轮国企改革中在市场化激励机制方面取得一定突破，实施了第一期限限制性股票激励计划，希望未来可以持续滚动，对激发企业活力有较好推动作用。对于考核方向上的变化，由于华润采用了相关考核体系，因此对公司没有特别的影响。分红政策和市值管理也是公司管理关注的方向，公司会进一步优化和落实国资委的相关要求。

7、昆药商业流通业务预计剥离时间表？

答：昆药集团的医药流通业务和华润医药商业集团有一定重叠，因此在此次上市公司收购的过程中承诺了解决同业竞争问题，计划在 5 年内解决。对于昆药商业方面，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，考虑启动后续安排。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，同时内外部意向方的征询工作也在同步准备。

8、昆药未来整合进程预计和昆药自己十四五规划？

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，今年整体业务大基调是稳定。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。

9、公司感冒药品类上半年增长情况？

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。

10、创新投入进度和方向？

答：公司在十三五的后期明确了未来发展的方向，转向“品牌+创新”双轮驱动。十三五后期，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。公司初步构建了华润三九的创新体系。从原来一个研究中心发展设立了三个研究院和三个实验室，分别对应未来重大创新方向。研发方向与公司业务结构和战略匹配，主要围绕选定的治疗领域进行产品立项，包括为 CHC 业务储备品种等。处方药业务研发方向：一是创新药，包括中药和化药，中药主要关注院内制剂开发、经典名方（20 多个项目在研）。二是仿制药，主要关注有一定技术壁垒的产品。三是产品力提升，如配方颗粒标准、大健康方向的产品开发。

11、CHC 和处方药业务从十四五期间占比预期和增长潜力？

答：业务占比方面，公司 2022 年 CHC 业务占比超过 60%，处方药业务占比 33%。目前来看，不考虑昆药影响，一季度 CHC 业务表现较好，整体结构没有太大变化。

从未来增长潜力来看，公司对于各业务都有清晰的发展规划和战略目标。十四五期间，CHC

业务通过品牌不断强化、渠道覆盖增强、持续补充细分领域产品，预计将保持较好增长。感冒药品类、儿科和大健康业务将保持较快速增长，其他如皮肤、胃药等品类将超越行业增速。处方药业务过去几年受政策尤其是集采政策影响较大，目前集采对业务的影响已基本显现，产品结构经过几年调整已有比较好的基础，未来随着新品的逐渐上市，处方药业务预计有比较好的增长机会。

12、公司线上业务战略和十四五规划末期线上业务达到规模？线上业务利润率水平？

答：公司非常重视线上业务的发展，在十四五初期，公司制定了数字化发展战略，成立了智能与数字化中心并建立了专职的运营团队，加强建立与消费者的链接，也希望通过提升数字化能力加强线上平台的运营效率。公司希望到十四五末期线上业务占比能达到 10%以上。线上销售利润率方面，总体来讲成熟且线下基础比较好的产品，线上盈利能力相对更强，同时，随着今年部分店铺转为自运营，营收预计会有较好表现。对于新推出的产品还需要一定的推广周期。

13、饮片业务未来定位和发展？

答：考虑到饮片和配方颗粒业务在生产和终端推广上有非常好的协同性，公司于 2020 年开始布局饮片业务。去年由于国标切换，配方颗粒业务部分地区销售困难，饮片的推广力度有所增加。未来公司将以配方颗粒业务为主，饮片业务作为补充。饮片业务长期将聚焦重点药材资源进行全产业链布局和发展。

附件清单

(如有)

日期

2023/6/9