

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：2022-066

投资者关系	<input 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）
参与单位名称	鹏扬基金	
及人员姓名		
时间	2022年10月14日	
地点、方式	综合办公中心，电话会议	
上市公司	董事会秘书	
接待人员姓名		
投资者	1、中药配方颗粒进展程度？	
关系活动	答： 目前业务总体处于恢复过程中。公司内部生产环节符合预期，品种数量可以基本满足临床需要。从前八个月情况来看，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。目前备案进度完成最好的是广东。其他与广东省标互认的省份也在持续推进。三季度目前整体趋势是向好的，预计四季度重点省份有	
主要内容		
介绍		

望恢复正常。争取全年国药（配方颗粒+饮片）业务实现正增长。

2、中药配方颗粒实施新旧国标前后，出厂到渠道的价格链变化情况？标准提升后成本端和价格端提升情况？

答：配方颗粒业务管理要求企业自行进行产品生产和配送。从目前价格变化情况来看，由于新国标品种有比较明显的成本上涨，省标产品成本也有上升，公司适当提高销售价格以覆盖成本上升的影响。

3、明年配方颗粒业务增长预期？

答：结合目前备案进展情况，重点省份销售量和价格预计明年均将有所增长。同时，如果明年有更多省份可以备案广东省标，将会在更多省份实现销售，总体预期明年增速比较乐观。

4、山东省推行的饮片集采，预计对公司影响？配方颗粒集采预期？

答：公司饮片业务在整体业务中占比较小，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，集采将促进行业进一步规范，对大厂家更加有利。配方颗粒集采短期内还不具备条件，预计 2-3 年后可能会纳入集采，公司也会持续动态关注集采情况。

5、Q3 CHC 和处方药销售情况？

答：公司已发布 Q3 业绩快报，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、去年同期三季度基数较低。此外，1-8 月儿科、胃药、皮肤科都表现良好。

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。

6、公司产品提价安排？

答：公司 OTC 品种有一定定价能力，核心品种由于上市多年价格没有发生变化，但成本已上涨很多，所以对这一类产品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患者的接受程度。二是培育中的成长品种，随着产品品牌力提升，不断升级产品体验，改进工艺及包装设计，相应也会对价格做一定提升。

7、处方药明年预计受集采影响？

答：目前，三九处方药中药大品种基本已纳入两个省际联盟集采，广东主要针对独家品种，降幅相对比较合理。目前公司品种纳入新一轮中成药集采的主要是华蟾素，华蟾素目前在公司业务规模中占比不大。接下来更多省份开始实施集采后，对营收影响会逐渐体现，但总体可预期。

8、配方颗粒一二三季度分别增速情况？

答：一季度下滑，二季度单季度整体表现好于一季度，主要是饮片增长带动。三季度配方颗粒仍有下滑，主要是由于各地备案进度低于预期。今年配方颗粒业务由于新旧国标切换，较以往年度不同，导致每个季度业务面临的问题不一样。

9、公司近年来总体表现稳健，股权激励实施后，是否想要冲业绩？

答：公司总体增长表现比较稳健在于，公司业务线相对较多，抗风险能力比较强，比如今年配方颗粒的影响被其他业务弥补消化。前三年抗感染业务受集采政策影响也由公司其他业务的增长抵消了。公司将努力实现业绩增长，实现十四五期间战略目标，也非常重视行业地位的稳固。同时，股权激励的实施对核心团队有比较强的激励作用，覆

盖的人数较多，对调动骨干人才的积极性有促进作用。公司股权激励不仅需要完成门槛指标还要实现对标目标，团队会努力争取更好业绩。

10、大健康业务增长原因？

答：过去几年公司大健康业务的团队、产品结构、业务模式等都在不断调整，明确了以“健康、时尚、美丽”为发展方向。“健康”方向主打“999 今维多”品牌，以膳食营养补充剂系列为主；“时尚”领域，围绕健康生活方式及运动需求推出产品，如益生菌和蛋白粉；“美丽”领域主推“桃白白”等女性健康系列产品。大健康产品日益丰富，在剂型上补充了软胶囊，口服液等。团队方面陆续做了整合，并重点布局线上业务。大健康业务今年总体表现不错。

附件清单

(如有)

-

日期

2022/10/14