

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：2022-048

<b>投资者关系</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国信证券等证券、投资机构分析师	
<b>时间</b>	2022年6月28日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心，电话会议	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、证券事务代表	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、2022年Q1销售费用率下降原因，全年费用率情况？</b></p> <p>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</p>	

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。

## **2、CHC 业务的提价预期？**

**答：**OTC 产品价格比较市场化，公司有一定提价能力。公司 OTC 产品的提价分两种，一是核心品种由于上市多年价格都没有发生变化，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，有逐渐提价的过程；同时，公司不断升级产品体验，改进工艺及包装设计，相应也会对价格做一定提升。这类产品的提价频率和幅度不同于核心品种，会根据市场接受程度定价。

## **3、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？**

**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。

## **4、昆药完成交易后高管人员是否会做变动？**

**答：**昆药集团管理层专业能力比较强、行业经验比较丰富，是一个高绩效团队，公司会支持昆药的团队保持稳定，聚焦战略，赋能发展，这是总体思路，也希望华润三九成为控股股东后与昆药团队引进华润的管理思路，共同探讨十四五发展战略。

**5、近期流感发病率提高对公司的影响？感冒药产品是否受季节因素影响？**

答：公司也关注到近期南方流感发病率提高，目前暂未在企业的订单方面有明显的显现。感冒发病率有一定的季节性因素，通常冬春季发病率较高，夏季不是感冒高发季。

**6、配方颗粒业务目前情况以及未来增长预期？**

答：二季度以来新国标、省标品种的生产和销售落地取得一定进展，部分省已实现进院销售。新国标品种价格也有一定调整，以降低成本大幅上升的影响。新旧国标切换过程中，预计今年上半年收入增长会受到一定影响，全年预计可实现正增长，但增速较以往年度略低。

公司认为未来2年中药配方颗粒的增长较为乐观，主要在于行业放开后有扩容空间，同时配方颗粒业务对企业全产业链能力要求比较高，从药材采购到饮片加工、制剂生产均有较严格的监管，具备条件的企业相对较少，未来竞争格局可能相对较好。

**7、此前疫情防控导致感冒药限售，目前是否四类药限售有所放开，全年来看，公司 OTC 业务的增长预期？**

答：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的趋势。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。

**8、配方颗粒目前备案情况？全年预期？生产和备案对销售影响？**

答：目前国标品种备案在积极推进中。省标品种销售和生产方面公司会集中于重点区域进行品种备案。同时，公司也在积极关注省标的互认情况。

---

**9、公司饮片业务收入情况？今年对饮片业务的预期？**

**答：**饮片业务在公司业务中占比较小。公司基于业务协同，在适当加大饮片的推广销售力度。

**附件清单  
(如有)**

-

**日期**

2022/6/28