

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：2023-031

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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	Vontobel Asset Management、兴全基金、华安基金、邦德资产、中信里昂、Veritas、	
及人员姓名	NS Partners、Edmond De Rothschild 等证券、投资机构分析师	
时间	2023年9月11日-9月15日	
地点、方式	综合办公中心 现场会议、电话会议	
上市公司	证券事务代表	
接待人员姓名		
投资者	1、公司2023年上半年经营情况及二季度业务表现？	
关系活动	答： 2023年上半年公司实现营业收入131.46亿元，同比增长56.48%，其中，制药业务实	
主要内容	现营业收入114.59亿元，占比87.17%。制药业务中，CHC健康消费品业务实现营业收入68.19	
介绍	亿元，同比增长23.19%，占营收51.87%，处方药业务实现营业收入27.80亿元，同比增长	
	11.31%，占营收21.15%。剔除昆药并表影响，上半年公司营业收入同比增长18.50%。实现归	

属于上市公司股东的净利润 18.77 亿元，同比增长 30.99%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 18.27 亿元，同比增长 37.22%。2023 年上半年公司整体毛利率 52.22%，同比下降 2.7 个百分点，主要是业务结构变化的原因。昆药集团商业流通业务毛利率水平较低，拉低公司整体的毛利率。如果不考虑昆药的影响，华润三九原有存量业务的毛利率基本上是稳定的。相对来讲在原有的业务中，CHC 业务的毛利率良好，处方药的毛利率有一定下降。业务表现方面，2023 年上半年感冒品类实现了较快增长，999 感冒灵、999 强力枇杷露和 999 抗病毒口服液增长快速，皮肤用药保持快速增长。999 小儿感冒品类推出布洛芬混悬液，结合之前的乙酰氨基酚口服溶液重点打造儿童退热系列产品线。大健康业务抓住市场机遇实现快速增长。康复慢病业务聚焦三七产业链，与昆药集团协同打造三七发展平台，康慢业务这两年消化集采影响，业务保持稳定。处方药业务增长 11.3%，基本符合预期。随着集采影响减弱，医院处方量恢复，参附注射液持续实现增长。消化领域的相关产品稳步增长。诺泽业务增长动力强劲，患者管理数量稳步增长。复他舒通过国谈，将加快扩大医院覆盖面。抗感染业务方面整体基本稳定。注射用头孢噻肟钠中选了全国药品集中采购，赛比普已进入商业化阶段。国药业务在饮片业务快速增长的带动之下实现增长。配方颗粒业务随着国家标准品种的逐步落地，上半年纯销表现转好，总体趋于稳定。国药业务上半年受到一些因素的影响，下半年也会持续关注行业整顿对业务的影响。

二季度业务表现来看，感冒品类实现快速增长，儿科品类（含小儿感冒药和澳诺业务）表现较好，其他品类表现符合预期。展望全年，虽然外部政策和市场环境变化带来一定的不确定性，公司已拟定了具体的应对措施，预计不考虑昆药对于业绩的增厚，公司 2023 年营业收入将实现双位数的增长，净利润将努力匹配营收增长水平。

2、医疗反腐对公司的影响？

答：7-8 月份医疗反腐对公司影响较小，如后续医院推广活动继续受限，可能会对公司复

他舒等新产品、配方颗粒等业务产生一定影响，具体影响程度有待观察。对公司整体影响不大，公司院外市场占比更高，2022 年公司处方药业务占比 33%。今年合并昆药，昆药院内业务占比相对较高，同时集采品种也较多，销量有一定保证。

公司以风险为导向，率先在国内上市公司中建立内部控制及合规体系，基于公司良好的合规管理体系，公司与一些跨国药企开展了产品合作。此次行业整顿，长期来看有助于重新构建更健康的行业生态，三九也将受益于此。

3、昆药融合以及聚焦方向？

答：昆药上半年整体营收同比有所下降，主要是医药流通业务结构的优化以及海外业务下降导致的。公司并购昆药后，和昆药团队一起确定了昆药成为“慢病管理领导者、精品国药领先者”的新战略目标，梳理出未来两大核心业务，一是围绕三七为主的慢病管理业务，二是“昆中药 1381”传统国药业务。目前昆药整合在持续推进中，三七业务方面，昆药具备较好的业务基础，短期内将围绕现有的治疗领域深度开发市场，中期持续扩充适应症并开发健康类产品，长期把控好上游资源品质；血塞通业务上双方已开展协同合作，协同制定市场策略和业务目标，目前效果较好。渠道方面，昆药部分业务逐步导入三九商道体系，今后将结合昆药的业务模式和渠道管理体系逐步优化调整。在产品合作和品牌打造方面，已初步完成“昆中药 1381”品牌定位和品牌传播策略，未来媒介资源也会持续开放和共享。管理方面，充分运用华润 6S 管理体系，从战略梳理、组织优化和文化融合三个维度推动管理提升。相信未来昆药业务通过精细化管控，效率提升，释放业务价值。

4、公司毛利率、销售费用率水平变化及趋势？

答：公司毛利率主要受到业务结构的影响。2023 年上半年毛利率也受到昆药并表的影响，CHC 业务毛利率稳中有升，处方药业务毛利率小幅下降。公司近年来销售费用率有所下降主要和业务结构变化以及费用管控有关。公司对每条业务线都有相应的管理要求，费用投放和营业

收入相匹配，管控较严，总体费用率水平相对稳定。

5、昆药商业和圣火解决时间点预期？

答：收购昆药时，公司承诺 5 年内解决同业竞争问题，目前已在着手准备方案规划。昆药商业正在夯实现有业务基础，待基础打好之后择机启动相关工作。三七业务已开始协同，也会考虑适当时点启动整合工作。

6、公司应对配方颗粒集采的举措？

答：配方颗粒集采方面，本次山东集采省份覆盖范围和品种数量较预期多，但短期内对公司配方颗粒业务影响相对可控，主要原因在于：1、本次配方颗粒集采涉及到的 15 个省份在公司配方颗粒业务中占比相对不高。2、公司将争取在集采省份中获取更多的量。公司国标品种数量比较多，在集采中有一定优势。3、经过多年发展，公司配方颗粒业务已基本构建全产业链能力，覆盖前端的种子种苗、GAP 种植，中端的提取、制剂以及后端的医疗服务等，对于保障供应、成本控制具备一定优势。集采后如果监管力度加强，对公司业务发展有利。公司也将密切动态关注配方颗粒集采的后续影响，并积极做好应对。

7、感冒品类下半年预期？

答：目前来看，7-8 月份感冒药整体表现比较好，主要由于年初到现在因流感等出现，渠道和终端库存较低，公司订单相对充足。随着 999 感冒药品牌力进一步增强，消费者/患者对 999 感冒灵认知度进一步提升，并带动其他细分品类产品增长，如抗病毒口服液、强力枇杷露等。9 月份之后公司将持续关注秋冬季感冒发病率和渠道备货需求情况。

8、感冒药品类未来中长期市占率提升空间？

答：999 感冒灵在疫情期间品牌力有所提升，为未来市占率的提升打下基础。同时，公司也在感冒品类中持续补充细分领域产品，如陆续补充抗病毒口服液、止咳类、化药感冒药等，这些产品上半年实现快速增长。未来市占率提升空间主要依靠持续强化品牌、提升覆盖率以及

补充细分品类来保持增长。

9、公司未来可能进入集采的产品？

答：目前三九处方药业务中未集采的品种体量较小，暂时未有新进入集采的预期，后续公司会持续跟进中成药集采省份进展。配方颗粒业务集采预计会在明年逐渐落地实施，此外，昆药后续不排除有个别产品进入集采。

10、并购整合方面？

答：外延式并购是公司业务增长的重要路径和补充。公司以内涵式增长为主，外延式贡献新增量，帮助公司巩固行业地位以及进入新的领域。CHC 业务优选有影响力的品牌并关注消费升级方向的产品，以尽快实现全域布局。如 2020 年公司收购澳诺制药，为公司儿科领域补充儿童维矿细分领域领导品牌，未来也会围绕品牌不断丰富产品；并购昆药助力公司补充传统精品国药品牌“昆中药 1381”。处方药方面重点关注：中医药领域具备独特资源的产品和有潜力的业务、创新药机会以及有一定壁垒的仿制药品。治疗领域围绕公司战略，重点关注消化、呼吸、骨科、肿瘤等重点关注的方向。

附件清单

-

(如有)

日期

2023/9/15