

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：2022-072

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩沟通会（电话会）
	<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	国金证券、西部证券、华安证券、民生证券等证券、投资机构分析师	
时间	2022年11月1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	证券事务代表	
投资者 关系活动 主要内容 介绍	<p>公司于11月1日和国金证券、西部证券、华安证券、民生证券联合举行2022年三季度业绩电话沟通会，就2022年前三季度经营与业绩情况与投资者进行了互动交流。</p> <p>尊敬的各位投资者，大家好！首先向各位投资者汇报一下公司2022年前三季度的业绩情况。</p>	

2022年Q1-Q3实现营收121.11亿元，较上年同期增长7.53%。其中，CHC业务过去几年保持逐渐上升的态势，今年前三季度占整体营收超过60%，处方药受政策（主要是集采）及疫情的影响，占比有一定下降。实现归属于上市公司股东的净利润19.52亿元，较上年同期同比增长11.17%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润17.83亿元，同比增长10.08%。经营活动产生的现金流量净额为20.18亿元，同比增长38.68%，总体现金流呈现健康的状况。

Q3单季度，实现营收37.10亿元，较上年同期调整后同比增长9.18%，CHC业务在Q3增长较快，主要是感冒药三季度销售恢复增速较快，大健康业务、专业品牌业务均增长较好，持续保持良好增长态势。Q3实现归母净利润5.19亿元，同比上涨36.52%，扣非归母净利润4.51亿元，同比增长27.17%。

总体来看，前三季度营收和净利润增速基本符合预期，较上半年业绩增速有所提升，主要在于CHC业务带动，CHC业务中品牌OTC业务、专业品牌，大健康业务都实现双位数增长。康慢业务略低于预期。具体品类来看，感冒药三季度恢复较好，主要是1.疫情防控政策促使销售行为更加规范；2.6、7月份感冒发病率提升；3.去年同期三季度基数较低。整体感冒药三季度恢复良好，也使得感冒药前三季度表现较上半年有明显提升。同时，儿科、胃药、皮肤用药增长较好。

国药业务整体实现增长，其中，饮片业务前三季度增长快速，配方颗粒业务有一定下滑，主要在于配方颗粒业务各省销售备案进度较之前预期慢一些。处方药业务表现主要受中药注射剂影响，中药注射剂受到疫情导致处方下滑和省际联盟集采预期等影响，有所下滑；除此之外，易善复、诺泽等产品均实现良好增长。

毛利率方面前三季度有所下降，主要受到结构变化影响，毛利率较高的处方药业务占比下降，抗感染业务毛利率集采前较高，受集采等政策影响毛利率明显下滑，国药业

务毛利率由于饮片业务占比提升也出现一定下降，另外也存在原料药价格、成本上涨等上涨对毛利率带来的影响。

费用率方面，前三季度销售费用率有所下降，主要因为业务结构变化，和过去 2-3 年之中一直在进行主动费用管理。

今年公司在推进重大资产重组，主要是收购昆药 28% 股份。项目目前在推进中，受到疫情影响，交易进程有所延缓，主要是项目构成重大资产重组，尽调、审计评估等相关工作程序比较长，范围更广，还涉及一系列审批，公司目前在全力推进，也于 10 月 29 日披露了财务数据有效期和股东大会通知延期的公告，但仍希望年底之前能完成。

昆药集团和公司在品牌、产品、渠道等方面有良好的协同性，双方未来有非常好的协同发展前景。今年主要是配方颗粒业务面临一定挑战，对此公司也做了相应调整和应对措施，公司会努力实现今年既定目标。同时，今年也是股权激励第一年，我们也会努力争取，实现股权激励目标。

1、配方颗粒国标切换进程和预期何时能恢复正常？

答：配方颗粒三季度表现低于预期，主要是各地备案进度低于预期影响。三季度以销售新国标和省标品种为主，备案慢的影响逐渐显现。前三季度国药业务整体是增长的，配方颗粒业务销售受到影响后，饮片业务做了一定的补充。目前新国标品种在各地备案基本完成，各省备案进度有差异，公司也在持续推动配方颗粒业务备案进程，今年配方颗粒业务表现可能会低于预期，但是国药业务实现增长还是很有希望的。

2、公司 CHC 大品类、品种表现情况？

答：公司前三季度营收和净利润的增速符合预期，较上半年业绩增长有所提升，主要来源于 CHC 增长带动。CHC 业务中 OTC、专业品牌、大健康业务都实现双位数增长。

感冒药三季度恢复较好，主要是 1. 疫情防控政策促使销售行为更加规范；2. 6、7 月份感冒发病率提升；3. 去年同期三季度基数较低。整体感冒药三季度恢复良好，也使得感冒药前三季度表现较上半年有明显提升。感冒药目前看来趋势良好。儿科、胃肠、皮肤前三季度表现不错，今年有望维持较好的增长。

3、公司业务四季度和明年的预期？

答：公司四季度主要关注感冒药和配方颗粒业务的表现。四季度本身是感冒的旺季，目前来看销售趋势比较良好。配方颗粒业务增长略低于预期。公司之前做全年预算的时候，也考虑到配方颗粒今年受政策的影响出现下滑的可能。预计今年年底重点省份的省标和国标能够比较好的落地，考虑到量价的变化，预期明年营收和利润会有比较好的表现。今年也是股权激励的第一年，公司会努力抓住市场机会去达成全年的股权激励目标。

4、全国中成药集采实施进展及对公司影响？

答：今年分别开展了以湖北、山东、广东为首的三个省级联盟的集采，山东饮片集采调整为联采，不是唯低价，也是比较好的实事求是的做法，对中药产业发展有一定帮助。三九处方药中药大品种基本已纳入湖北和广东省际联盟集采，广东主要针对独家品种，降幅相对比较合理。湖北针对非独家产品，康慢业务中血塞通软胶囊也一定程度受到了影响，但目前血塞通软胶囊零售市场占比已超过 50%。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。预计中成药集采对公司总体业务的影响不会很大。

5、国药业务中饮片占比、市占率情况及未来规划？山东集采对饮片行业未来可能怎么影响？

答：考虑到和配方颗粒业务在生产 and 终端推广上有非常好的协同性，公司近年开始布局饮片业务，目前饮片业务在公司业务中占比较小，未来公司仍将以配方颗粒为主，

饮片为辅。山东饮片联采和今年上半年出台的《中药材生产质量管理规范》都提出鼓励优质优价，这应该是未来中药发展鼓励的一个方向。通过优质优价可以解决现在行业中存在的一些不规范的情况，目前部分饮片炮制标准，饮片等级都没有统一的规范，市场规范化程度还有进一步提升的空间。山东联采鼓励的方向公司高度认同，公司也在密切关注集采的进展。华润三九在中药材上游做了很多投入，包括标准研发、种子种苗种植等。优质优价有利于解决中药产业链中的薄弱环节。

6、昆药项目进展？

答：项目目前在推进中，受到疫情影响，交易进程有所延缓，主要是项目构成重大资产重组，尽调、审计评估等相关工作程序比较长，范围更广，还涉及一系列审批，公司目前在全力推进，也于10月29日披露了财务数据有效期和股东大会通知延期的公告，希望年底之前能完成。

7、中药材业务布局？

答：中药产业链比较长，中药的核心品种离不开上游资源的掌控。目前公司围绕核心品类在上游安排了种子种苗种植、加工提取等，主要为解决上游生产瓶颈的问题；公司目前绝大多数品种药材是通过市场化采购，对于重要或会存在紧缺的中药材资源、公司从源头建立规范化基地，并持续构建全产业链能力。同时，公司注重溯源体系建设，保障药材来源可控，品质稳定。

8、公司销售费用率的趋势？

答：前三季度销售费用率下降，主要因为业务结构变化，和过去2-3年之中公司一直在主动进行费用管理。前三季度费用率有所下降，销售费用率长期来看围绕效率会逐渐降低。

9、OTC药品提价预期？

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。未来公司价格调整安排也会综合考虑成本、产品竞争格局和品牌影响力，以及消费者接受程度等因素。

10、三九并购标的的方向和展望？

答：公司十四五规划将整合行业优质资源作为重要战略举措之一。未来几年公司也会紧紧抓住行业变化带来的整合时机，加快外延并购进程。具体方向上来看，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。公司收购澳诺是在儿科领域中补充细分品牌；昆药并购也是进一步补充传统中药品牌；在感冒品类中引入的龙角散，从中长期来看，也是符合消费升级方向的品牌。处方药方面关注：

- 1、中医药领域具备独特资源和临床价值的产品
- 2、关注创新药机会
- 3、有一定壁垒的仿制药品。

11、并购昆药后续的赋能和帮助？

答：昆药整合有其特殊性，作为上市公司，会保持其独立的上市地位。整合主要体现在：一是梳理业务战略，确定未来几年的发展目标，进一步清晰并聚焦核心业务领域；二是做好协同，三九和昆药在业务上有比较好的协同点，如三九在渠道和品牌打造等方面有很多可以和昆药共享的资源，希望能够帮助昆药扩大营收并降低其运营成本。第三是在管理协同方面，将导入华润管理体系，精细化运营，提升运营和管理效率。

12、并购昆药涉及到的同业竞争问题如何考量？

答：昆药集团三七产品和三九现有的业务有一定重叠，医药流通业务和华润医药集

团的医药商业有一定重叠,因此在此次上市公司收购的过程中华润集团、华润医药集团、华润三九分别出具了解决同业竞争问题的承诺函,计划在5年内解决同业竞争的问题。未来昆药将逐渐清晰定位,不断聚焦核心业务,在此基础上并结合市场情况确定解决同业竞争的具体方案和计划。

13、企业端中药政策扶持和鼓励?

答:国家层面上持续推出了中药利好政策,如医保支付上,中医院可暂不实行按疾病诊断相关分组(DRG)付费,对已经实行DRG和按病种分值付费的地区,适当提高中医医疗机构、中医病种的系数和分值;医保目录动态调整的过程中注重中西药并重等,虽然政策的落实需要一定过程,但总体来讲,这几年政策更加落地务实。

附件清单

(如有)

-

日期

2022/11/1