

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

投资者关系活动记录表

编号：2021-020

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <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
参与单位名称 及人员姓名	东兴证券、圆合金控
时间	2021年12月15日
地点	综合办公中心
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、公司增加的存货减值和营业外支出原因？</p> <p>答：存货跌价准备主要是针对药材储备和药品效期情况计提的减值，今年以来配方颗粒业务为新国标实施增加了原材料储备，公司根据产品和原材料库存情况谨慎进行一定的减值。</p>



营业外支出方面，主要是部分子公司在税务方面的支出。

2、配方颗粒新国标的执行对公司的影响？

答：中药配方颗粒新国标的实施，从长期来看，对竞争环境、产品成本、产业链的能力要求都有影响。短期来看竞争格局未出现剧烈变化，医疗终端进一步放开，可以覆盖到更多的医疗机构，同时，按照国标生产的产品成本相较原来有一定上升，对该业务的盈利能力有影响。新国标实施前后对发货和终端产品使用会有一定影响。明年营收预计较好，但随着成本上升盈利能力会有一定影响。

3、公司配方颗粒业务溯源体系？

答：公司重视配方颗粒全产业链能力建设，从药材种植到饮片、制剂、终端服务等全产业进行布局。在生产和供应链管理方面具有良好的管理规范，部分产品可做到全程溯源。

4、新国标实施之后，公司配方颗粒业务的规划？

答：过去几年配方颗粒业务也取得了很好的增长。11月1日新国标实施后，原有6家试点企业在技术、产业链、营销等方面还是具有先发优势；配方颗粒业务具备产品优势，有较好的成长性。考虑到目前国标品种相对较少，预计配方颗粒集采会逐步推进。



5、公司 CHC 产品定价能力？

答：三九的品牌具有良好的品牌形象和知名度，有一定品牌溢价能力。公司将在充分考虑消费者的接受能力、产品品质和缓解成本压力的情况下，适度调整产品价格。

6、公司未来线上渠道战略布局？

答：公司根据消费群体向线上迁移的变化，高度关注线上布局。今年成立了数字化中心并制定了五年规划。公司在新渠道布局相对完整，包括京东、阿里等电商平台，互联网医疗平台，O2O 等领域，都有非常深入的合作。同时公司和传统药店客户也在不断共建线上线下赋能系统。目前线上业务虽然占比仍不高，但发展迅速，取得了初步的成果。今年双十一期间公司产品线上销售大幅提升，多个产品分别获得相关品类榜单第一。

7、集采对公司抗感染业务影响？

答：近两年集采政策对公司抗感染业务产生较大影响，目前抗感染业务在公司业务中占比已降到较低。公司基于抗感染业务的基础，集采中标了阿奇霉素片、注射用头孢唑林钠、注射用头孢他啶等品种，同时不断的补充新品，近年来有两个新品获批上市。预计明年该业务原有产品将趋于稳定，并在新品带动下重获增长。

8、诺泽的销售及增长情况？

答：诺泽是全球重组人生长激素品类的领导者，品种产品力强，学术基础好。同时，公司儿科领域有一定的业务基础及较强的商业转化能力，目前已执行完第一年的合约，顺利完成了市场交接及第一年的推广目标。未来该品种将有很好的增长潜力。

9、易善复目前市场份额，以及如何看待未来增长空间？

答：易善复有非常好的产品品质和学术基础。过去5年，零售和医疗渠道上易善复均表现较好，销售增长超过预期。今年双十一，易善复在品类销售中排名第一。未来我们将和赛诺菲合作推出更多产品，涵盖肝脏健康、抗过敏等领域，并将利用数字化工具推动易善复线上业务发展。预计易善复将保持较快的增长。

10、中成药集采影响？

答：中成药集采目前处于试点阶段，根据湖北和广东推出的集采政策，预计将在一定程度降低中成药价格。考虑到中药产业链较长，药材价格波动较大，且产品标准化程度不及化药，预计降价幅度会低于化药集采。目前公司正积极跟进集采方案，对于不同品种以及销售渠道的状况进行分析，努力保障业务持续平稳增长。

11、公司未来研发管线布局？

答：近年来公司不断加大研发投入，围绕公司战略构建管线布局，取得了一定成果。CHC 业务聚焦重点品类和产品升级方向。处方药业务围绕心脑血管、骨科、消化、肿瘤、妇科、儿科等领域丰富产品。同时，公司也重视中药经典名方的研发，已立项十多首经典名方产品。

今年上半年二类新药“示踪用盐酸米托蒽醌注射液”（复他舒）获得《药品注册证书》，目前已经正式上市。头孢比罗酯钠去年未拿到进口注册批件，但由于欧洲疫情等影响导致供应链变化，预计明年产品可进到国内。

同时，部分经典名方产品和仿制药品种会陆续上市，复他舒预计明年将获批第二个适应症。QBH196 在准备临床，预计明年进入临床。

12、公司销售费用率变动的原因？

答：近年来公司整体销售费用率逐年下降，一方面和业务结构变化有关，如抗感染业务的费用率相对较高，近年抗感染销售下降也带来销售费用率的下降；另一方面公司也在合理控制实际销售费用的增长，取得较好成效。预计未来几年公司将继续合理控制销售费用，销售费用率将在今年基础上，稳中有降。

13、公司并购整合方面的规划？

答：公司高度关注优质资源的整合机会，重点围绕公司战略，寻找优质标的，采取灵活多样的资源获取方式，强化核心业务和能力。CHC 业务



	<p>将围绕预防、治疗、康复全周期，探索国内外优质产品或品牌的引进，处方药业务重点关注有高临床价值的产品。同时公司也持续关注传统中药领域的有独特价值的产品。</p>
附件清单（如有）	-
日期	2021/12/15