

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：2021-013

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名称 及人员姓名	国信证券分析师、鹏泽资本研究员	
时间	2021 年 11 月 22 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	1、配方颗粒国标实施之后对公司的影响？ 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，从短期来看，一方面，终端进一步放开，	



可以覆盖到更多的医疗机构，对现有的厂家而言意味着更多的机会，同时，医保政策也进一步清晰；另一方面，按照国标生产的产品成本相较原来将有一定上升，对盈利能力有一定影响，总体有利有弊。另外新厂家将逐渐加入，短期竞争格局未出现剧烈变化。总体来看明年营收预计会有一个比较积极的表现，但盈利能力可能会有一定影响。

2、新国标下配方颗粒市场需求及产能储备情况？

答：市场需求方面，在新国标实施后预计有更多的患者能够更便利地使用到这一产品，可以扩展到更多终端。

产能方面，公司已经有所准备，淮北二期已建成，雅安已投产，目前浙江、云南、重庆、江西也在新建配方颗粒的产能，总体来说公司配方颗粒业务布局坚持两统两分原则，并不断提升智能制造水平，优化产业链成本。未来几年公司固定资产资本性支出主要在配方颗粒业务。

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，越来越多的产品将可以做到全程溯源。公司以配方颗粒生产制造成功入选工信部“智能制造标杆企业”。

4、中成药集采对公司的影响？



答：广东中药集采政策考虑了医院用药的基础，在产品分组方面相对合理，预计集采后价格会有一定降幅。接下来也会持续关注参与的各省市报量的情况，相应地做出应对策略，目前公司内部已经做了充分的研讨、评估，对于不同品种以及销售渠道的状况进行分析。综合来看中成药集采后会有一定程度的降价，公司会根据报量的情况、现有品种不同渠道的占比来决定具体品种的策略。

5、公司线上渠道布局情况？

答：从渠道布局来看，目前重点渠道公司基本做到覆盖。公司与京东、阿里等大型电商平台，与京东到家、饿了么等离线商务（O2O）平台，与连锁 EKA 线上平台，互联网医疗平台等都有良好合作。目前公司线上业务在公司整体业务中占比较小，但增速较快。未来公司将不断丰富产品结构，加大线上推广，提升线上业务占比。

6、公司线上业务发展情况？

答：目前，CHC 业务线下渠道仍是核心渠道，近几年线上做了更全面布局但整体的营收占比还是相对较低，十四五期间会更重视线上业务发展，将引入更多适合线上销售的产品。近两年公司产品在线上表现较好的有易善复、澳诺葡萄糖酸钙锌等，这类产品本身更适合线上销售，在线上的增长非常好。未来在品类发展方面，会向健康预防等领域拓展。另外，O2O 也是一个大趋势，对品牌企业机会较好，三九具备良好的产品基础，



和传统终端有密切合作，和线上平台的合作关系也很好，核心产品市场份额较高。

7、澳诺业务的进展？

答：2020 年初完成澳诺制药的收购，其葡萄糖酸钙锌口服溶液具备良好的市场规模和成长性，2021 年 1-9 月增长态势良好，未来仍具有较好的增长潜力。同时，公司也围绕儿童健康领域在持续补充产品。

8、公司所代理的诺和诺德的生长激素诺泽的推广情况？

答：诺和诺德的重组人生长激素品种诺泽是全球这一品类的领先者，公司认为诺泽品种产品力强，学术基础好，认为该品种有较大的市场机会。双方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。

9、公司未来业务发展展望？

答：回顾十三五期间 CHC 和处方药业务的表现，营收和盈利总体符合公司预期。过去几年，业务结构有较大变化，目前中药注射剂和抗感染业务的影响已降低。公司 CHC 业务作为核心业务，具有领先的品牌运作能力，一直处于健康发展轨道上，未来将不断强化品牌，引入更多新品，并拓展线上渠道，以保持良好的增长。同时，处方药也在持续推出新产品，五代头孢预计明年正式推广销售，示踪用盐酸米托蒽醌注射液（复他舒）已经在销售中。未来更多新产品以及获批新适应症的产品都会逐渐上市。预计



	十四五期间公司有更好的发展。 同时，预计部分行业政策的推行可能对公司的经营活动带来一定影响，如配方颗粒业务未来盈利能力可能会受到成本上升和竞争格局的影响。中药集采可能会给公司带来一定的影响等。
附件清单（如有）	-
日期	2021/11/22