

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：2021-011

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研	☐ 分析师会议
	☐ 媒体采访	☒ 业绩沟通会（电话会议）
	☐ 新闻发布会	☐ 路演活动
	☐ 现场参观	☐ 其他
参与单位名称 及人员姓名	证券、基金等投资机构分析师	
时间	2021 年 10 月 27 日	
地点	电话会议	
上市公司 接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书 周辉女士	
投资者关系活动 主要内容介绍	公司于 10 月 27 日和中金联合举行 2021 年三季度业绩电话沟通会，就 2021 年三季度经营与业绩情况与投资者进行了互动交流。 公司副总裁、董事会秘书周辉女士向各位投资者介绍了公司经营情况。具体汇报内容如下：	



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 2021 年前三季度和第三季度的业绩情况。

2021 年 Q1-Q3 公司实现营收 110.99 亿元，同比增长 19.17%，营收的构成相较去年有较大变化，CHC 业务大幅上升，占整体营收超过 60%，处方药受政策及外部环境的影响占比下降；实现归母净利润 17.41 亿元，同比增长 10.13%，扣非归母净利润 16.2 亿元，同比增长 18.11%。总体来看，前三季度 CHC 业务保持较快增长，处方药业务受抗感染业务下滑的影响，实现小幅上涨。一到三季度，公司实现经营活动产生的现金净流量为 14.66 亿元，同比小幅下降，主要是去年受疫情影响部分税费递延到今年支付，总体现金流还是呈现比较健康的状况。

毛利率方面，下降了 2.97%，主要是业务结构的原因，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，并影响整体毛利率，另外也存在药材价格、原料药价格以及纸张价格的上涨对毛利率带来的影响。费用率方面，前三季度总体费用率有所下降，但由于毛利率的下降，影响整体净利率水平。

Q3 单季度，实现营收 33.43 亿元，同比小幅下降，主要受抗感染业务下滑影响，另外中药注射剂也有一定的下滑，同时也与 2020 年 Q3 基数相对较高有关。CHC 业务在 Q3 有小幅上涨。Q3 实现归母净利润 3.76 亿元，同比下滑 28.57%，扣非归母净利润 3.55 亿元，同比下降 20.93%。一方面是去年基数较大，另一方面是毛利率的下降。展望四季度，考虑去年疫情原因费用投放相对较慢，Q4 投放较多，叠加计提商誉减值，因此去年 Q4 单季度的盈利能力较低，季度之间不均衡，



但今年不会出现这一情况。

在问答环节中，投资者与公司管理层进行互动交流。

1、投资者问：2021 年第三季度各业务板块表现？

答：第三季度公司 CHC 业务中，感冒、儿科、皮肤品类表现较好。处方药业务中，抗感染业务三季度下滑明显。国药业务保持良性增长，处方药专科业务保持稳定。

2、投资者问：公司在 O2O 渠道中的合作场景？如何通过数字化渠道把公司优势品种带向全国？

答：公司在新零售渠道布局相对完整，包括互联网医疗平台，O2O，B2C 等领域，我们都有非常深入的合作。

与 O2O 新零售合作，三九有一定优势，三九目前产品种类相对全面，和传统终端有非常深厚的合作关系。我们在数字化渠道中的积累，有利于和传统终端开展更深入的合作。去年到今年 O2O 渠道处于爆发式增长中，三九非常重视 O2O 渠道的合作。

B2C 渠道中，公司将持续覆盖更多品类，推出更多适合线上运营的品种，并不断强化品牌影响力。十四五期间，公司将持续构建客户运营能力。同时，持续增强消费者对于公司品牌的认知度和忠诚度，以及更全的品类覆盖。

3、投资者问：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。

4、投资者问：公司大健康业务情况？

答：2021 前三季度大健康业务产品结构有一定变化。2020 年维生素系列在疫情影响下，收入增长较快。今年疫情明显控制之后，维生素业务表现受到一定影响。今年公司围绕消费者需求加快产品结构调整和迭代，推出了桃白白胶原蛋白等产品。

5、投资者问：大健康业务推出新品的优势和挑战？

答：一方面，三九品牌运营能力比较强，在保健品领域推出了今维多品牌。另一方面，公司依托于制药业务经验的积累，在保健品开发方面也具备一定优势。同时，公司也在持续构建用户运营能力。2020 年公司对大健康业务做了一定调整，对线下业务团队做了一定优化，未来重点关注线上市场。

6、投资者问：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，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，另一方面按照国标生产的产品成本相较原来还是有所上升，对盈利能力有一定影响，总体有利有弊，另外新厂家进入的速度较预期慢，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。

7、投资者问：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、投资者问：公司今年对于计提减值的考虑？

答：公司依照相关政策的规定，定期进行商誉减值测试。之前商誉减值计提主要是由于众益业务受集采、限抗政策影响比较大，对其进行减值计提，目前来看，众益业务基本稳定。同时我们也通过一致性评价政策，申报了一系列新品并成功中选集采，帮助众益稳定现有业务。预计今年包括众益在内计提大额商誉减值准备的风险较小。

9、投资者问：公司 CHC 业务中未来有潜力的品种、品类？

答：澳诺制药的产品葡萄糖酸钙锌口服溶液未来增长潜力较大。和赛诺菲合作的护肝产品易善复一直增长较好。同时，公司目前产品品类中，



皮肤、儿科、胃肠品类未来都有较好的成长性。

10、投资者问：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，公司不断消化存量业务的影响，业务结构有较大变化。2013 年之后主要是消化中药注射剂的影响，2018 年之后主要消化抗感染业务的影响。目前处方药业务中，中药注射剂和抗感染两块业务对整体业务的影响已相对有限。公司 CHC 业务一直处于健康发展轨道上。同时，公司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

2021/10/27