

证券代码：600422

证券简称：昆药集团

昆药集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input 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"/> 业绩沟通会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	兴业证券、德邦证券、益民基金、趣时资管、合众资管、正圆基金、循远资管、中海基金、恒越基金、长安基金、中银基金、中银证券、建信理财、盛宇基金、富国基金、安联投资、鹏扬基金、银河证券、中泰证券、中银基金、诺德基金、百达资管、天致国际、南方东英、Millennium Partners LP等分析师及投资者
时间	2023年5月19日—5月23日
地点、方式	昆药集团股份有限公司现场及线上会议
上市公司接待人员	董事会秘书张梦珣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、华润三九的进驻给公司带来的变化？</p> <p>答：华润三九成为昆药集团的控股股东后，公司主要变化体现在以下三个方面：一是明晰战略和业务聚焦，公司在百日融合阶段，持续与华润三九推进实现战略、组织、文化融合，并共同确定了公司“打造银发经济健康第一股、慢病管理领导者、精品国药领先者”的战略目标。二是业务赋能，从渠道维度方面，公司正式加入三九商道，希望未来借助三九商道体系和终端覆盖等优势，进一步提升公司的渠道覆盖、终端掌控能力。从品牌维度方面，华润三九协同公司深入挖掘公司产品及品牌内涵，并借助华润三九在品牌打造方面的丰富经验赋能昆药，实现资源共享，共同把“昆药”、“昆中药 1381”品牌打造成全国有影响力的品牌。三是管理赋能，公司在华润体系的指引下拟定更为长远的战略目标，在公司运营管理方面引入6S管理体系，在风险管理、业务拓展、组织架构等方面会拥有更强的执行力和管理水平，公司也将围绕华润三九丰富的战略和管理经验，持续</p>

提升公司运营管理水平。

2、公司未来核心打造的产品有哪些？

答：未来，公司将紧抓国家中医药创新发展战略以及人口老龄化进程加速两大契机，聚焦三七产业链，加快实现资源整合，“延链-补链-强链”做大做强以三七系列产品为代表的三七产业；同时，深耕精品国药，推动大品种、打造强品牌，“传承-创新-发展”做精做优以参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒、香砂平胃颗粒为核心的“昆中药 1381”精品国药系列。

3、注射用血塞通（冻干）快速增长的原因？未来的发展预期？

答：公司紧抓注射用血塞通（冻干）在各省区中成药省际联盟集采中标及进入医保支付标准试点品种的政策契机，重点推进中标省份执标，稳步提升产品在相关市场占有率，同时积极推动产品在各省的解限落地与执行，为增量盘稳步提速奠定基础。2022 年，注射用血塞通（冻干）同比增长 72.64%。未来，公司将充分利用集采中标及医保解限两大窗口期，稳步推进和开拓市场渠道，不断提升产品市场占有率，并努力夯实稳定针剂市场格局。

4、血塞通口服系列一季度表现亮眼的原因？未来发展规划？

答：公司血塞通口服系列以血塞通软胶囊为核心产品，打造慢病管理平台，持续推进“强品牌+强学术”的市场策略。一方面，公司通过强化与头部连锁药店的战略合作，持续搭建心脑血管疾病慢病管理生态圈，不断打开产品增量市场空间。另一方面，公司积极推进血塞通品类的临床学术力和品牌影响力。2023 年一季度，血塞通口服系列产品同比增长 38.40%，核心产品血塞通软胶囊同比增长 82.08%。

未来，公司将围绕“健康老龄化”需求，聚焦“中风防治”这一重要慢病市场，持续树立品牌专业标杆，下沉市场资源配置，搭建以中风防治为核心的心脑血管慢病管理生态圈。同时持续提升终端掌控与医院开发能力，并充分发挥血塞通口服系列多剂型、多品规的组合优势，结合“学术赋能

+品牌打造”，强化渠道拓展与协同，增强产品品牌价值，带动产品在院外实现较快速增长。

5、昆中药重点产品销售情况？未来华润三九如何赋能？

答：昆中药作为公司的精品国药平台，在全力打造“昆中药 1381”精品国药老字号品牌的同时，围绕脾胃消化线、妇科（身心）线、经典名方等产品矩阵，重点打造以参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒、香砂平胃颗粒等为核心的黄金单品，并以此带动潜力品种稳健增长。2022 年，公司重点产品参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒、香砂平胃颗粒分别同比增长 22.66%、20.90%、29.22%。

华润三九成为公司控股股东后，将协同公司深入挖掘“昆中药 1381”品牌的内涵，并借助华润三九在品牌打造方面的丰富经验赋能公司，实现资源共享，共同把“昆中药 1381”品牌打造成全国有影响力的精品国药品牌。此外，昆中药产品销售主渠道在院外，公司将借助三九商道体系和终端覆盖优势，持续提升昆中药渠道覆盖率和终端掌控能力。

6、昆药集团与圣火、昆药商业与华润医药商业之间的同业竞争问题如何解决？

答：在同业竞争方面，公司的三七产品和华润圣火现有业务有一定重叠，医药流通业务和华润医药商业集团有一定重叠，对此，华润三九在收购过程中就同业竞争问题出具了承诺函，计划在 5 年内解决同业竞争问题。未来华润三九将结合市场情况确定解决同业竞争的具体方案和启动时机。如有后续进展，公司将严格按照有关法律法规的规定及时履行信息披露义务。

7、中药集采对公司的影响？

答：公司在全国各省份、联盟的中药带量采购中，集采中标产品的价格均有一定降幅。集采中标能促进公司产品销量，在提高药品可及性、减轻患者用药负担同时，也有利于公司进一步提升产品在相关区域内的市场占有率。公司会积极跟进中选产品情况以及后续集采续标事项，制定相应

	<p>的策略计划，同时夯实公司在植物药、精品国药领域的核心竞争力，构建丰富产品集群，努力提升公司三七系列和“昆中药 1381”系列产品的品牌力、产品力和渠道力。</p> <p>8、未来是否有新的股权激励会执行？</p> <p>答：建立健全长效激励机制是保障公司实现战略规划的重要举措，2021 年公司实施了限制性股票激励计划，构建了核心管理团队长效激励机制，增强了企业持续发展动力。后续新的激励计划需要结合公司未来战略、发展规划及市场情况综合考虑，如有后续新的激励计划，公司将严格按照有关法律法规的规定及时履行信息披露义务。</p>
附件清单 (如有)	无