

证券代码：000999

证券简称：华润三九



投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	瑞信等机构分析师或基金经理
时间	2021年5月12日
地点	线上会议
上市公司 接待人员姓名	董事、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	<p>公司董事会秘书周辉女士就 2021 年 1 季度主要业绩情况、业务举措和未来发展规划等与投资者进行了互动交流。</p> <p>2021 年 1 季度公司业绩总体表现良好。2020 年 1-3 月实现营业收入 40.8 亿元，同比增长 29.05%，实现归属于上市公司股东净利润 6.43 亿元，同比增长 22.95%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益</p>



的净利润 6.23 亿元，同比增长 39.92%。公司制药业务包含 CHC 健康消费品业务和 Rx 处方药业务两部分。从具体业务板块增长情况来看，2021 年 1 季度 CHC 业务增长较快。处方药业务中，专科线业务由于基数原因快速增长，国药业务表现较好，抗感染业务方面受限抗及集采政策影响仍下滑明显。从具体品类方面来看，2021 年 1 季度受季节性因素影响，感冒品类增长良好，儿科品类、胃肠品类增速较快。大健康业务和慢病业务增长稳定。

2021 年 1 季度归属于上市公司股东净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均实现较好增长。2019、2020、2021 三年 1 季度扣除非经常性损益的净利润复合增长率近 20%，增长一方面来源于营业收入增长的带动，另一方面是费用水平控制的较好。2021 年 1 季度公司毛利率较去年同期略有下滑，主要原因一是业务结构调整的影响，如抗感染业务毛利率水平较高，但由于抗感染业务近两年处于下降趋势，对公司整体毛利率水平有一定影响；二是成本上涨的影响，近年来中药材价格、包装印刷业务纸张价格持续上涨。

费用率方面，2021 年 1 季度公司费用控制较有成效。1 季度销售费用率较去年同期略有下降，下降的原因也受业务结构影响，如抗感染业务费用率比较高。此外，公司过去两年也在持续加强费用管理。管理费用率总体基本稳定。

1、集采政策对公司业务的影响？

答：公司业务板块中抗感染业务受国家集采政策影响较大。2020 年



随着阿奇霉素片纳入国家药品集中采购，对浙江众益核心品种阿奇霉素肠溶胶囊的存量市场的冲击超出此前预期，2021 年抗感染业务中可能还会有其他品种的销售和推广受到持续推进的集采政策的影响。公司过去几年也在持续关注政策风险，并为业务的转型做了很多的准备，包括补充新的产品和新的业务。2020 年五代头孢已经获得药品进口注册证书，今年下半年也会有产品陆续上市。

2、如何看待配方颗粒政策放开对公司的影响？

答：目前配方颗粒政策已明朗，11 月 1 号开始执行新国标，意味着会有更多企业进入配方颗粒领域中，竞争会相对激烈，但是同时医疗渠道也相应放开，医保政策更加清晰，也会对配方颗粒市场发展产生更好的推动作用。

国标实施以后，管理的规范性要求也会提高，全产业链能力对于业务发展至关重要。执行国标的品种，产品品质会进一步提升，成本也会相应上涨，对业务的毛利率会有一些的影响。公司认为三九配方颗粒业务在产品、市场、终端方面具有先发优势，公司业务推广方式采用“产品+服务”结合，有较好的市场基础。公司也将持续加大全产业链布局，推动核心区域业务较快发展。

3、随着政策的放开，公司配方颗粒业务是否会加大投入？

答：随着配方颗粒政策的明朗，公司将逐渐加大市场推广，公司业务机会更多的集中在重点省份，对于中医药更为支持的省份，如广东、山东、



江西、安徽等，未来也会成为拓展重点。

4、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。

5、公司五代头孢项目和龙角散项目的进展情况？

答：2020 年五代头孢已经获得药品进口注册证书，目前主要是受欧洲疫情的影响，产品不能顺利到国内，但是各地招投标等业务在顺利推进。龙角散项目目前正处于产品售卖准备期，公司将根据业务规划及运营策略对产品售卖事宜进行合理安排。

6、公司研发投入方向？

答：十三五期间，公司持续加大创新投入。在创新药方面，围绕核心治疗领域中已有一定的布局。公司采取多样化的产品引进方式，加快产品引入。2020 年五代头孢已经获得药品进口注册证书；通过 license-in 方式引入 ONC201，目前该产品在美国针对 H3K27M 突变的弥漫性中线脑胶质瘤开展临床试验研究，未来会逐渐增加适应症。在中国我们也计划先针对 H3K27M 突变的弥漫性中线脑胶质瘤的患者来开展临床，计划在



2021 年 12 月份之前拿到临床批件。目前跟对方公司资料交接和技术交接进展非常顺利，相关团队也已组建完毕，项目也在顺利推进中。QBH-196 项目目前已经拿到临床批件，正在与深圳湾实验室合作，联合加快推进项目研发进度，计划 2021 年启动 I 期临床工作。

7、公司 CHC 业务方面是否会持续扩充新品或有新的战略方向？

答：CHC 是公司核心业务，公司将不断提升品牌影响力，持续扩充产品及品类，提升重点品类市场占有率。近年来，公司顺应消费升级趋势，正在规划补充新品类，并与日本 OTC 企业如龙角散等开展产品合作。此外，公司也将拓展新渠道，推动新渠道发展。

8、公司对于中药未来发展的看法，是否考虑从中药角度引进新的产品？

答：在国家鼓励中医药发展、坚持中西医并重的背景下，中医药优势得到较好发挥，我们持续看好中药业务发展。近年来患者在慢病及常见病的治疗、保健、康复过程中对于中药的认知度还是较高的，中药业务未来仍是公司重点发展的方向。

附件清单（如有）

-

日期

2021/5/12