

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：2025-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	富国基金、惠理基金、光大保德信、交银施罗德、国海证券、大成基金、博时基金、景顺长城、鹏华基金、融通基金、信达澳亚、信达证券、国投瑞银、招商基金、银河证券、先锋基金、圆合金融、国弘天下、金信基金、中海基金、中信保诚、开拓投资、兴银理财、平安基金、恒立基金、财达证券、量度资本、大唐英加、杉树资管、国联基金、泰康香港、红土创新、国联证券、华创证券、南方基金、前海开源、广发基金、长江证券、永赢基金、泰康资产、天弘基金等分析师及投资者
时间	2025年1月2日-1月10日
地点、方式	电话会议、现场交流
上市公司接待人员	副总裁、董事会秘书张梦珣女士，投资者关系总监王沛先生，投资者关系谢晨先生，投资者关系陆锴馨女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、本次公司全国中成药集采情况以及对未来的影响？</b></p> <p>答：2024年12月30日，全国中成药采购联盟集中带量采购拟中选结果公示。在本次全国中成药采购联盟集中采购中，公司3个报价代表品均拟中选，其中包括：注射用血塞通（冻干）、血塞通软胶囊、血塞通滴丸；其他规格的非报价代表品共计14个品规均被纳入本次集采“供应清单”内品种，其中包括：注射用血塞通（冻干）（其他品规）、血塞通软胶囊、血塞通滴丸（其他品规）、血塞通颗粒、血塞通片，圣火药业血塞通软胶囊（其他品规）等。</p> <p>本次全国中成药集采采购周期自中选结果执行之日起至2027年12月31日，同时在执行上要求医疗机构优先使用集中采购中选品种，并确</p>

保完成约定采购量，为公司未来产品院内准入期限和采购量提供保障。若后续签订采购合同并实施后，将有利于扩大公司三七系列产品的销售范围，提升产品在医疗机构的覆盖率，进一步提升昆药集团及“777”的品牌形象，以院内首诊带动院外复购，形成良好的院内、院外品牌联动，对公司长远发展和未来的经营业绩产生积极的影响，为公司实现“银发健康产业引领者”的战略目标奠定坚实基础。

## **2、华润三九进入昆药后，对公司销售模式、管理架构等方面带来的影响和变化？**

答：营销模式方面，公司在借助三九商道的基础之上，进一步整合商业渠道、优化原有商业模式，持续构建“合理覆盖、快速流通、有效销售”的昆药商道，完成全国范围内的零售、医疗体系昆药销售渠道整合建设，实现从多级渠道到聚焦重点主流客户重点管控。此外，结合业务重塑，公司成立了“777、昆中药 1381、KPC1951”三大核心事业部，明确公司未来发展着力点，打造营销高绩效团队，推动公司实现老年健康产业深耕、精品国药传承、三七标杆打造的目标落地。

组织架构方面，为深化组织重塑、支撑战略达成，公司持续推进“领成计划”的落地，推动打造价值型总部、构建以客户为导向的“4C”型组织，纵向加强集团化管理，横向强化产业链协同，充分发挥战略引领、业务赋能、价值创造、风险防控和专业服务等核心职能作用，推动公司向高效一体化组织迈进。组织文化方面，公司坚持党建引领，积极推进党建、文化、业务融合创新工作，提升党建文化影响力，持续推动乐成文化建设，进一步激发公司发展的内生力量，为价值、业务和组织重塑的进一步深化保驾护航。同时，公司注重强化和华润三九在质量管理、EHS 方面的融合交流，强化内部协同、提升资源共享，在组织优化和重塑中提升整体效能，打造公司生产供应链的核心竞争力。

## **3、公司如何展望与银发经济相关的市场空间？**

答：今年以来，银发经济的风潮从国家层面开始启动，相关政策的推出对银发经济给予高度定位，同时中医药在防治老年病和慢性病防治方面

的作用得到重视，中药银发产业有望在支持政策的助力下迎来全新的发展机遇。银发青年是公司的战略核心人群，公司将紧紧围绕这一核心战略人群，发挥产品、品牌等协同效应，积极探索、发展和构建“防、治、康、养”一体化全链条中医药健康养老服务模式，满足银发群体在慢病管理方面更专业、更多层次的需求。

#### **4、公司在三七产业链上的发展规划？**

答：公司致力于推动三七产业链高质量发展，从上、中、下游全方位参与三七产业链建设。在产业链上游，扎实推进三七 GAP 种植标准化体系建设，从源头保障药品质量安全。在产业链中游，强化产研协同，成立云南省三七研究院有限公司，组建云南省三七产业创新联合体，打造三七产业研发创新高地及产学研转化成果综合体。在产业链下游，构建“合理覆盖、快速流通、有效销售”的销售渠道网络；发布“777”品牌，持续深化“三七就是 777”的品牌认知；联合全国连锁药店，共建慢病管理服务；举办一系列重大研讨交流活动，汇聚行业力量，凝聚业界共识。

#### **5、未来在血塞通软胶囊方面，昆药和华润圣火之间将如何规划发展方向？双方将如何开展协同？**

答：产品层面，昆药本身拥有血塞通多剂型产品系列，未来在市场推广及中成药集采中可以充分发挥多剂型和多品规优势，以应对相关政策变化及市场竞争；公司将充分利用好两个产品的资源禀赋和市场潜力，以“777”品牌为契机，将“777 络泰”和“777 理淖王”两大血塞通软胶囊打造成为心脑血管防治的核心大单品；此外，公司亦将进一步丰富三七产品管线、拓宽三七产品集群，满足银发群体在心脑血管慢病管理方面更专业化、多层次的需求。供应链层面，华润圣火拥有良好的三七产业链管理模式，业务整合后，公司与华润圣火能够进一步提升产业链管控能力，实现产品质量、成本控制以及原材料储备上的良好保障，进一步提升医药工业板块运营管理效率。

#### **6、今年公司资产减值和信用减值的预期？**

答：公司的相关减值准备根据《企业会计准则》及公司会计政策相关

规定进行计提，本着谨慎性原则，真实、公允地反映公司的财务状况和经营成果。今年，公司对应收账款改善工作给予高度关注、已启动应收账款管理项目，从应收账款回收、信用政策制定等多方面进行相应优化，加强销售回款力度、降低应收账款对利润的影响。存货方面，公司正在进行相关产业链的整合，以做好对整体成本的控制。未来，公司将持续加强对应收账款、存货、固定资产等项目的管理，提高运营效率、提升周转率，促进资金及资源的合理配置。

### **7、目前公司终端库存情况如何？**

答：今年以来，公司与华润三九持续推进渠道整合，通过终端的推动工作以实现产品良好的动销效果。公司今年制定了更加精细化的渠道考核目标，在发货、纯销、应收账款等指标上给予更高要求；同时，管控终端库存维持在相对合理水平，以保障供货稳定和满足市场需求，目前渠道库存整体保持良性状态。

### **8、公司分红情况以及后续分红的预期？**

答：公司坚持以股东利益为导向，连续多年进行现金分红，2023 年度公司向全体股东每 10 股派发现金红利 2.0 元，2023 年共派发现金红利 151,422,799.40 元，占报告期内合并报表中归属于上市公司股东的净利润比例为 34.05%。公司注重投资者的分红回报，在制定利润分配方案时主要考虑公司自身未来的经营情况和整体发展规划，以兼顾对股东的合理回报和公司的可持续发展。

### **9、公司前三季度销售费用情况以及未来的变化预期？**

答：销售费用与公司现有的收入体量、业务结构及产品结构有关。2024 年前三季度，公司销售费用较去年同期有所下降，主要由于华润三九在渠道拓展、品牌打造及费用管控等方面的经验及能力持续为公司赋能，通过精细化管控，引导销售费用实现结构性转换，推动公司销售费用进一步优化。未来，公司通过借助华润三九的渠道优势、管理经验和平台资源，将持续推进降本增效工作。另一方面，为进一步提升核心产品及核

	心品牌的影响力，公司未来将有计划地加大对品牌的投入，同时公司也将通过数字化转型、营销网络平台的搭建及三九商道融入与赋能等方式，引导销售费用实现结构性转换，推动公司销售费用率进一步优化，为公司更长远的发展奠定坚实品牌基础。
附件清单 (如有)	无