

原来中药企业可以创新，也可以国际化！六百年老字号昆药集团，华润入主，要干成银发健康第一股

导语：华润系的再度出手。

作者：市值风云 App：木盒

昆明制药（600422.SH），前身是1951年成立的昆明制药厂，已经是70多年的中药企。

同时旗下精品国药平台的昆中药，始于明太祖洪武十四年，打破世界最古老药企的世界吉尼斯纪录，是六百多年的中药品牌，中国五大中药老字号之一，也是中国非物质文化遗产保护单位。

因此昆明制药作为中药企，最重要的东西已经具备了——老字号品牌“昆中药1381”。

但是风云君研究发现，昆明制药的创新研发居然也做得很不错，还有多款创新药：

(1) 2003年就开发出了化学1类创新药派乃克粉针——注射用人参三醇3,6-二琥珀酸酯钠，也是国家工程项目；

(2) 目前适用于缺血性脑卒中的1类药处于临床II期，这也是公司自主研发的；

(3) 适用于异柠檬酸脱氢酶1 (IDH1) 基因突变1类创新药处于临床I期爬坡期。

.....

作为中药老字号，挑战 1 类创新药，同时还把青蒿素产品国际化卖到国外，这真的刷新了风云君的三观！

一、产品矩阵丰富：植物药+中药+化药

昆药集团的业务总体上可分为医药流通和医药制造两块，2023 年营业收入为 75.4 亿：

(1) 医药流通收入为 33.21 亿，占比 44%，这块毛利率相对较低，只有 14.49%；

(2) 医药制造收入为 42.2 亿，占比 56%，按照类型又分为口服剂 30.54 亿、针剂 10.58 亿，这两块毛利率相对较高，分别为 68.09%、83.39%。

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
口服剂	3,054,615,696.14	974,717,855.22	68.09	5.58	9.60	减少 1.17 个百分点
针剂	1,058,805,834.13	175,822,052.40	83.39	11.09	11.08	增加 0.00 个百分点
其他	104,728,676.04	125,129,534.76	-19.48	-63.39	-52.55	减少 27.30 个百分点
药品、器械批发与零售	3,321,705,316.48	2,840,555,039.75	14.49	-7.40	-8.74	增加 1.26 个百分点
合计	7,539,855,522.79	4,116,224,482.13	45.41	-2.33	-4.62	增加 1.31 个百分点

(营业收入构成，2023 年)

风云君认为，可以将昆药集团医药制造业务分为“植物药、传统中药、化学药”三大类，更容易理解它的业务。

1、植物药

依托的是云南的本草植物资源,昆药集团其实有 40 多个具有国内外先进水平的天然植物药新产品,但最有影响力的还是三棵草“三七、天麻、青蒿”。

昆药集团围绕这三棵草做了很多药物开发,比如三七产品是治疗心脑血管疾病的“血塞通”、青蒿素产品是治疗疟疾的“蒿甲醚”、天麻则有治疗神经疾病的“天麻素”。

在三七的“血塞通”上,昆明制药尤其重视,也是收入最多的产品,产品类型也覆盖口服和注射:

(1) 口服制剂包括血塞通软胶囊、血塞通片、血塞通颗粒及血塞通滴丸;

(2) 注射剂包括注射血塞通(冻干粉)、血塞通注射液。

剂型	产品	规格	单位	最高零售价(元)
注射剂	血塞通注射液	200mg	支	33
	注射用血塞通(冻干)	0.2g(冻干粉)	盒	33.6
口服剂	血塞通软胶囊	100mg*12粒	盒	37.2
	血塞通滴丸	40mg*180(含三七总皂苷5mg)	盒(瓶)	20.9
	血塞通颗粒	每袋装1.5g(含三七总皂苷50mg)*12袋(无糖型)	盒	34
	血塞通片	100mg*24片(薄膜衣片)	盒	41.2

(血塞通系列产品,民生证券)

至于青蒿素产品，成为了非洲知名的中国抗疟药品牌之一，是出口最多的产品，2023年科泰复片通过世界卫生组织预认证，被列入国际组织及公立医院采购范围。

出口情况	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
国外					
收入 (亿)	1.4	1.4	1.5	1.5	1.2
毛利率(%)	29.0	27.8	21.5	26.0	33.3
业务收入比例(%)	1.7	1.9	1.8	1.8	1.5
抗疟疾类 (亿)					
收入	0.9	0.7	1.1	1.1	0.9
毛利率(%)	34.1	25.1	21.4	28.4	29.2
业务收入比例(%)	1.1	0.9	1.3	1.4	1.2

(数据来源：市值风云)

除了青蒿素产品，三七相关产品也开始卖到国外去了。

加速出海，国际化产业能力持续获突破：报告期内，公司自主研发产品双氢青蒿素磷酸哌嗪片 40mg/320mg 通过 WHO 预认证，该产品有条件进入国际组织及公立机构抗疟药采购范围，标志着公司成为国际公立采购市场的合格供应商，这不仅为公司扩展国际公立市场提供了有力的支撑和保证，更为公司其他产品的国际化认证积累了经验，有利于加速公司产品的国际化布局。以此为契机，公司与比尔及梅林达盖茨基金会再次合作，由基金会为昆药集团在新抗疟药产品开发、世卫预认证等方面提供资金、技术和市场准入支持，双方携手为全球抗疟事业贡献力量，助力实现“无疟疾世界”。公司业务在国际化发展中，着力发挥在中医药领域的资源优势，助力建设“健康丝绸之路”。2023年，公司向海外提交了 61 份注册申请，获得 30 个境外产品的注册批文，其中 10 个新注册批文。昆药三七血塞通软胶囊首次实现乌兹别克斯坦市场的出口；公司与香港华润堂达成合作协议，实现公司三七粉在香港上市；公司三七产品首次进入中亚和香港市场，三七产业国际化再续新章。

(2023 年的国际化情况)

2、传统中药

传统中药包括：

(1) 昆中药的精品国药类，覆盖多个临床治疗领域，既有参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒、香砂平胃颗粒等核心品种，也在培育清肺化痰丸、金花消痤丸、口咽清丸等在内的潜力品种和特色品种；



(昆中药 1381 精品国药系列，民生证券)

(2) 昆药的如秋水仙碱片、草乌甲素软胶囊、灯银脑通胶囊等特色植物药；

(3) 班纳药业的珠子肝泰胶囊、肾茶袋泡茶、双姜胃痛丸等民族特色药。

3、化药

化药有头孢、青霉素等，2023 年大概有 6 个亿收入，占医药制造的比例为 13%左右。

单位：元币种：人民币

合同分类	昆药集团		合计	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
按商品类型分类				
医药行业分部				
天然植物药系列	3,553,017,202.13	968,772,766.71	3,553,017,202.13	968,772,766.71
化学合成药及日用保健品	597,864,248.64	264,969,954.06	597,864,248.64	264,969,954.06
外购药品及医疗器械	411,703,321.45	194,669,998.09	411,703,321.45	194,669,998.09
其他	125,592,351.81	96,384,621.44	125,592,351.81	96,384,621.44
小计	4,688,177,124.03	1,524,797,340.30	4,688,177,124.03	1,524,797,340.30

(2023 年营业收入构成)

虽然中药是昆药集团的优势，但昆药对化药也很重视，适应症覆盖实体瘤、免疫、脂肪肝等，其中还有两项 1 类创新药。

研发项目 (含一致性 评价项目)	药(产) 品名称	注册 分类	适应症或功能主治	是否 处方 药	是否属于 中药保护 品种(如 涉及)	研发(注 册)所处 阶段
KYAH01-2016-079	KYAH01-2016-079	化药 1 类	实体瘤	是	否	临床 I 期
KYAH01-2018-111	KYAH01-2018-111	化药 1 类	非酒精性脂肪肝	是	否	pre-IND 申请准备
KYAH02-2016-078	KYAH02-2016-078	化药 2 类	红斑狼疮	是	否	临床 II 期 收尾
KYAZ01-2011-020	KYAZ01-2011-020	中药 / 天然 药物 1 类	急性缺血性脑卒中	是	否	临床 II 期
KYAH02-2020-149	KYAH02-2020-149	化药 2 类	痛风	是	否	IND 申报
KYAH03-2020-150	KYAH03-2020-150	化药 3 类	高磷血症	是	否	注册申报
KYAH04-2020-158	KYAH04-2020-158	化药 4 类	免疫抑制	是	否	工艺验证
KYAH03-2020-159	KYAH03-2020-159	化药 3 类	免疫抑制	是	否	BE

(部分主要研发项目情况, 2023 年年报)

2023 年昆药集团的产品, 从下游的治疗领域还可以分为:

- (1) 心脑血管类的收入最多, 20.78 亿, 包括主要是三七 (血塞通) 系列、天麻素系统, 毛利率也是最高的, 78.08%
- (2) 骨科的收入为 2.18 亿, 包括玻璃酸钠注射、阿法骨化醇软胶囊等;
- (3) 抗疟类收入为 0.91 亿, 主要是蒿甲醚;
- (4) 妇科收入为 3.32 亿, 包括舒肝颗粒;
- (5) 消化类为 5.35 亿, 包括参苓健脾胃颗粒、香砂平胃颗粒等;

.....

主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
心脑血管治疗领域	2,078,667,967.27	455,615,286.86	78.08	13.67	26.59	减少 2.24 个百分点
骨科系列	218,049,908.01	60,700,681.66	72.16	-7.34	-25.53	增加 6.80 个百分点
抗疟类	91,344,929.46	64,631,735.91	29.24	-18.03	-18.95	增加 0.80 个百分点
妇科	332,156,413.07	89,531,193.08	73.05	20.61	24.34	减少 0.81 个百分点
消化系统	535,445,519.25	157,873,463.10	70.52	-6.36	9.67	减少 4.31 个百分点
其他	962,485,469.25	447,317,081.77	53.52	-13.28	-3.95	减少 4.52 个百分点
药品、器械批发与零售	3,321,705,316.48	2,840,555,039.75	14.49	-7.40	-8.74	增加 1.26 个百分点
合计	7,539,855,522.79	4,116,224,482.13	45.41	-2.33	-4.62	增加 1.31 个百分点

(营业收入构成, 2023 年)



(产品构成, 2024年3月民生证券研报)

二、华润三九的重塑

1、华润的入驻

2022年12月华润三九(000999.SZ)受让华立集团股份有限公司所持昆药集团333.55万股股份、受让华立医药集团有限公司所持昆药集团2.09亿股股份等方式取得昆药集团28%的控股权。



(2023 年年报)

华润三九，以前叫三九医药，2008 年被华润收购后，也成为了华润医药的重要资本运作平台之一，此后收购不断，具体可上市值风云 App 搜索“华润三九”的研报。



以50亿商誉，换来28个亿元大单品！这家正在疯狂收购的中药龙头，值不值得买？

 白猫
市值风云研究员 2024-04-08 10:32

一路买买买，也有因政策影响失手的时候！

长按识别二维码 · 阅读精彩内容

 市值风云
专业服务注册制 买股之前搜一搜



(市值风云 App)

在 A 股市场上，华润也并购频繁，不仅拿下了博雅生物、东阿阿胶，也拿下昆药集团。

名称	中国华润有限公司
单位负责人或法定代表人	王祥明
成立日期	1986年12月31日
主要经营业务	房地产投资；能源、环保等基础设施及公用事业投资；银行、信托、保险、基金等领域的投资与资产管理；半导体应用、生物工程、节能环保等高科技产业项目投资、研发；医院投资、医院管理；组织子企业开展医疗器械、药品的生产、销售经营活动；房地产开发；销售建筑材料；销售食品。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售食品以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
报告期内控股和参股的其他境内外上市公司的股权情况	直接或间接持有华润医药集团有限公司 53.40%股份、华润啤酒(控股)有限公司 51.91%股份、华润电力控股有限公司 62.94%股份、华润置地有限公司 59.55%股份、华润建材科技控股有限公司 68.72%股份、华润燃气控股有限公司 61.46%股份、东阿阿胶股份有限公司 32.5%股份、华润医疗控股有限公司 36.58%股份、华润双鹤药业股份有限公司 60.19%股份、江中药业股份有限公司 43.07%股份、华润微电子有限公司 66.69%股份、华润万象生活有限公司 73.72%股份、华润化学材料科技股份有限公司 81.29%股份、华润博雅生物制药集团股份有限公司 29.28%股份、华润化学材料科技股份有限公司 81.67%股份、重庆燃气集团股份有限公司 39.18%股份、华润三九医药股份有限公司 63.00%股份、昆药集团股份有限公司 28.01%股份。

(2023 年底华润控股的上市公司情况)

2023 年控股股东从华立医药变更为华润三九后，华润三九开始全面介入管理：

(1) 2022 年 12 月，原昆药集团董事长汪思洋、三名董事及财务总监辞职；

(2) 2023 年 1 月华润三九推荐的邱华伟、颜炜先生、郭霆先生、梁征先生为公司十届董事会成员，其中邱华伟也是华润三九的董事长，现担任昆药集团的董事长，颜炜以前是医药股份有限公司 OTC 事业部总经理、康复慢病事业部总经理，现在是副董事长和总裁；

(3) 增补华润三九推荐的钟江先生、邵金锋先生为公司十届监事会成员；

(4) 2023 年 6 月聘任原华润三九高管孙振为公司副总裁、孙志强为公司财务总监。

2、价值、业务、组织的重塑

2023 年华润三九正式入驻昆药集团后，对公司价值、业务、组织、精神各方面做了改变和重塑。

其中最大的改变是昆药集团的定位。

以前昆药集团是没有愿景的，战略定位是聚焦心脑血管，专注慢病领域的国际化药品提供商，准备切入精准医疗服务生态圈。

作为华立集团股份有限公司旗下大健康产业生态圈的一个重要平台，公司未来战略定位为聚焦心脑血管，专注慢病领域的国际化药品提供商，切入精准医疗服务生态圈。策略：围绕专注的疾病领域，均衡拓展；从植物药、中成药为主到专注疾病领域的“植物药、中成药与化学药、生物药”多轮驱动；从依赖针剂，到强化口服，再到创新给药方式拓展；从药品提供切入到精准医疗服务领域拓展。

(2017 年年报)

现在愿景是“银发健康产业的引领者”，战略是“传承精品国药，以三七产业链为核心，立足于老龄健康，拓展慢病管理领域，成为银发健康第一股”！

公司秉承“大药厚德 痼疾在抱”的企业使命，以“银发健康产业的引领者”为愿景，围绕“传承精品国药，以三七产业链为核心，立足于老龄健康，拓展慢病管理领域，成为银发健康第一股”的战略核心，重点打造三七系列产品为核心的慢病管理以及“昆中药 1381”系列为核心的精品国药两大平台。聚焦三七产业链，深耕老龄健康赛道，拓展慢病管理领域，致力于面向“老龄健康-慢病管理领域”提供优质产品服务及系统解决方案，并通过完善“中+西”管线布局、打造“品牌+学术”的差异化竞争优势、实现“产品+服务”的商业模式三个阶段，分步实现打造“‘老龄健康-慢病管理领域’的领导者”的目标；传承精品国药，深入挖掘“昆中药 1381”精品国药文化瑰宝，发挥“昆中药 1381”百年老字号的品牌影响力，充分挖掘精品国药的市场价值，并通过以“大品类、大产品”为抓手初步建立品牌心智、构建精品国药产品组合、推动精品国药品牌全球化三个阶段，分步打造“精品国药的领先者”的目标。

(2023 年年报)

而是华润对业务本质是看得很清晰的，中药核心就是品牌，西药则是学术推广。

对于医药流通（医药商业）的业务，以前的昆药集团定位是云南区域龙头。

昆商公司“立足云南、深植云南”的经营发展战略，在两票制的形势下，既是挑战也是机会，将进一步推进公司在地州终端市场的布局，以并购为主导，特殊市场由公司在当地新设子公司，争取成为区域性的龙头企业。2017年按计划完成在版纳、玉溪地区新设商业公司，争取完成3-5家目标市场相应具有基层配送优势的医药商业标的并购，在已布局区域内形成终较为全面的终端网络覆盖，以提升公司对供应商议价能力、提高公司对终端的把控能力以及资本市场的溢价。

(2017 年年报)

现在的定位是打造具备老年健康和中药材产业链前端服务能力的特色医药商业公司。

昆药商业：围绕“打造具备老年健康和中药材产业链前端服务能力的特色医药商业公司”的战略目标，持续挖掘基础业务增长潜力，不断为新一轮的发展提供续航力；抓牢发展机遇，充分整合资源，建立中药材业务拓展能力，并择机布局康养器械；深挖子公司经营潜能、统筹平衡多措并举，全面提升经营质效；提升组织效能，支撑整体发展战略落地。

(2023 年年报)

也就是说，以前强调的是医药商业网络的覆盖，现在是侧重差异化的业务（老年健康和中药），去服务整个公司的战略。

因为华润三九本身的商业渠道就很强，所以整合和优化昆药的销售渠道。以前是7个事业部。

1、母公司在上年度实施按产品线划分的销售事业部的管理体制下，进一步对子公司血塞通药业、版纳药业进行了营销资源整合，将营销体系进一步划分为络泰针剂事业部、天眩清事业部、络泰口服事业部、特色口服事业部、控销事业部、OTC 事业部及普药事业部等 7 支营销队伍，在营销管理、渠道发展、品牌管理、代理商管理、市场准入等方面实现了资源共享，开拓全新的空白战略渠道，在维护现有针剂产品规模的同时，强化口服剂型的推广，2016 年公司血塞通软胶囊、血塞通滴丸、血塞通片、秋水仙碱片等重点口服剂品种的营业收入，分别同比增长 29.78%、58.50%、17.71%、15.84%。

(2017 年)

现在是三大事业部：

(1) “昆中药 1381” 事业部：专注精品国药领域，助推公司精品国药业务实现快速发展，具体产品包括参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒、香砂平胃颗粒、清肺化痰丸等系列精品国药；

(2) “KPC-1951” 事业部：昆药 70 多年核心植物药领域深度耕耘的传承，将重点关注院内严肃医疗产品，为公司持续巩固在心脑血管、骨风关肾、CNS 等治疗领域的优势、拓展老龄健康产业领域奠定基础，具体产品包括注射用血塞通（冻干）、天麻注射液、玻璃酸钠注射液、草乌甲素软胶囊等严肃医疗产品；

(3) 三七口服 “777” 事业部：对三七口服制剂产品的重点聚焦，将以打造三七全产业链标杆企业为核心目标，带动云南道地药材三七走出国门、助推中医药文化国际传播，具体产品包括血塞通软胶囊及其他血塞通系列口服产品等特色三七口服制剂。

华润三九意识到中成药集采的大背景，在具体产品上，也推动公司积极参与集采通过“量”的增加来抢占市场份额。

主要药品名称	中标价格区间	医疗机构的合计实际采购量
注射用血塞通 200mg/支	19.08-20.08（元）（湖北联盟、广东联盟集采中选价：9.223 元，上海、江苏等集采中选价：9.22 元）	2,758.51（万支）
注射用血塞通 400mg/支	34.97-36.81（元）（广东联盟集采中选价：30.5523 元）	533.36（万支）
天麻素注射液 2ml:200mg/支	15.56-17.315（元）（广东联盟、京津冀、甘肃集采中选价：11.22 元）	875.00（万支）
血塞通软胶囊 100mg*12 粒/盒	20.98（元）	430.22（万盒）
血塞通软胶囊 100mg*30 粒/盒	52.45-54.24（元）	460.67（万盒）
血塞通滴丸 5mg*300 丸/瓶	38.19（元）（湖北 19 省集采中选价：24.38 元）	172.74（万盒）
阿法骨化醇软胶囊 0.25μg*20 粒/盒	36.48-40.72（元）（国家集采中选价 20.79 元）	570.35（万盒）
玻璃酸钠注射液 2.5ml:25mg/支	174.97-179.56（元）（重庆联盟中选价 157.85 元，广东联盟、浙江、福建集采中选价 139.98 元）	201.97（万支）
舒肝颗粒 3g*12 袋/盒	24.71-24.83（元）	267.06（万盒）
香砂平胃颗粒 5g*8 袋/盒	25.02（元）	162.98（万盒）
香砂平胃颗粒 5g*10 袋/盒	31.27-32.06（元）	247.14（万盒）

(2023 年昆药集团的集采中标情况)

三、重塑：降本、增效

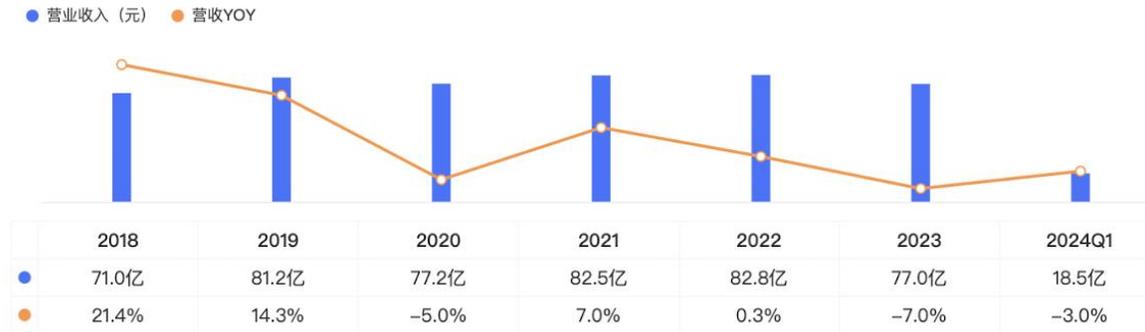
华润三九的管理最核心的体现还是要看财务绩效，除积极参与集采之外，不仅要降本增效提升成本优势，还有创新研发、拓展院外市场来获取市场份额。

从昆药集团 2023 年的成本费用来看，最直观的就是营业成本比营业收入下降还多，同时管理费用大幅下降 17.29%。

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	7,703,121,256.83	8,282,063,456.45	-6.99
营业成本	4,250,580,509.27	4,843,690,073.16	-12.24
销售费用	2,432,640,868.01	2,432,568,170.53	0.00
管理费用	313,544,474.81	379,071,658.80	-17.29
财务费用	10,269,015.94	38,309,176.22	-73.19
研发费用	71,263,309.76	69,651,466.23	2.31

(2023 年财务数据)

所以 2023 年和 2024 年 Q1 的收入分别同比下降 7%、3%。



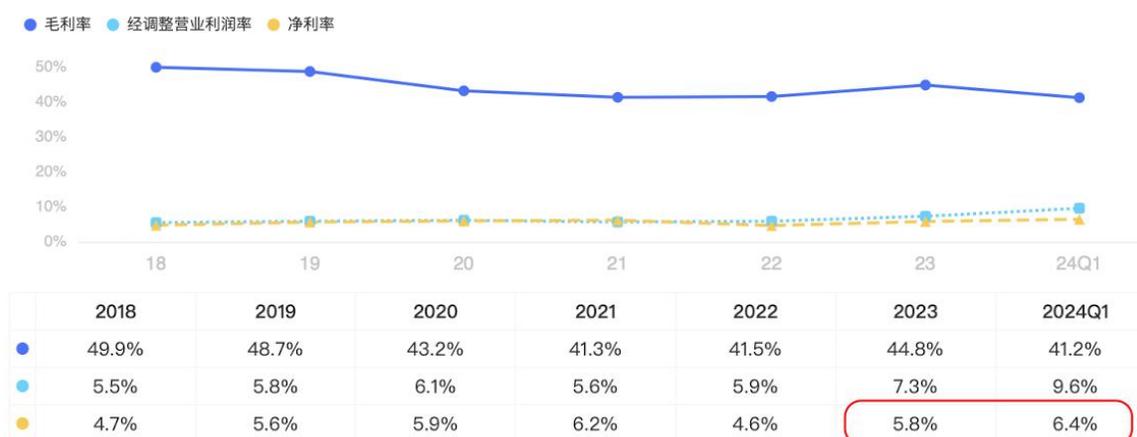
(市值风云 APP-吾股大数据)

但是 2023 年和 2024 年 Q1 扣非净利润分别为 3.35 亿、1.1 亿，同比增长 33.45%、9.11%。



(市值风云 APP-吾股大数据)

2023 年和 2024 年 Q1 的净利率分别为 5.8%、6.4%，比 2022 年 4.6%提高不少。



(市值风云 APP-吾股大数据)

股东回报率也提高不少，2023 年 ROE 为 6.5%，2022 年为 5.1%。



(市值风云 APP-吾股大数据)

其实以前昆药集团的股东回报也是可以的，上市以来累计分红 17 亿，超过累计募资 16.6 亿 (2000 年 IPO4.09 亿+2015 年定增 12.5 亿)。

2023 年昆药集团研发支出为 1.25 亿（占医药制造收入比例为 3%），比 2022 年 1.24 亿略多，其中加大了创新药的研发。

(2). 符合资本化条件的研发项目开发支出

√适用 □不适用

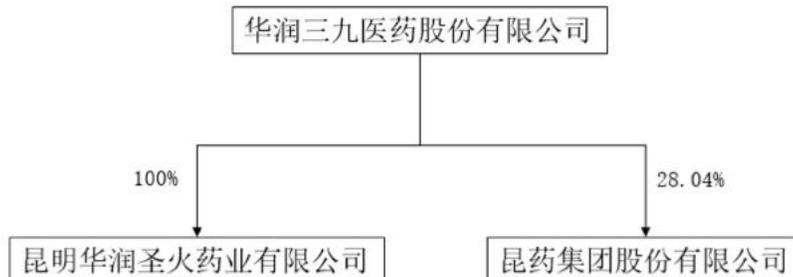
单位：元币种：人民币

项目	期初余额	本期增加金额	本期减少金额		期末余额
		内部开发支出	确认为无形资产	转入当期损益	
创新药项目	106,513,834.22	38,184,732.77			144,698,566.99
仿制药项目	12,007,119.74		1,791,729.75	5,315,542.62	4,899,847.37
一致性评价项目	13,989,082.44	10,773,194.30			24,762,276.74
已上市产品二次开发	41,504,235.19	4,952,324.05	3,398,283.28	4,084,234.70	38,974,041.26
合计	174,014,271.59	53,910,251.12	5,190,013.03	9,399,777.32	213,334,732.36

(2023 年资本化开发支出)

四、收购后的同业竞争

华润三九控股昆药集团后面临同业竞争的问题，解决的方式就是让昆药集团去收购华润三九旗下的华润圣火，不过只收购 51% 的股权。



(华润圣火股权结构)

华润圣火主要是“理油王”血塞通软胶囊，而昆药也有血塞通胶囊，名字是“络泰”。

这次收购需要华润圣火 51%的股权需要 17.91 亿现金，对应估值是 35.1 亿，2023 年华润圣火营业收入为 7.51 亿，净利润为 2 亿，收购 PE 为 17.6 倍。

	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	同比
总资产/万元	125,499.42	134,263.96	-6.53%
净资产/万元	99,511.64	111,249.99	-10.55%
负债总额/万元	25,987.78	23,013.97	12.92%
负债率	20.71%	17.14%	20.83%
其他应收款（主要为其母公司资金池归集资金）	69,015.92	60,388.76	14.29%
经营活动产生的现金流量净额	39,824.73	6,360.79	526.10%
	2023 年度	2022 年度	同比
营业收入/万元	75,069.30	73,879.72	1.61%
净利润/万元	20,264.65	20,087.39	0.88%

(华润圣火财务情况，单位万元)

总结

昆药集团最核心的资产是中药的老字号品牌、特色的植物药和中药品种，这也是华润三九看中昆药集团的原因，华润三九本身品牌运营能力就很强。

昆药作为中药企业，国际化和创新药研发上也做出了不少成绩，但化药收入占比还是少，中药还是基本盘，特别是三七类的血塞通。

华润三九入驻管理之后，对公司各方面做了重塑，2023年后公司的盈利能力有所改善，还装入优质资产，进一步增强了昆药集团的市场占用率和盈利能力，双赢！