

证券代码：002275

证券简称：桂林三金

桂林三金药业股份有限公司

桂林三金 2021 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：2022002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	桂林三金2021年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022年5月13日15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：桂林三金 董事长：邹洵 副董事长总裁：王许飞 副总裁兼财务负责人：谢元钢 董秘：李云丽
投资者关系活动主要内容介绍	1.公司目前有什么并购计划？ 答：您好，公司一直在努力寻找能稳步提升企业价值的项目，如有符合公司战略发展标的，公司将会重点考虑。谢谢！

2.公司目前股价低迷，以后分红是否可以考虑回购并注销股份，来提高股东利益。

答：您好，感谢您提的宝贵建议，公司会认真研究。谢谢！

3.公司在慢性咽炎领域是否有开发计划。

答：您好，公司西瓜霜系列产品中的舒咽清喷雾剂、桂林西瓜霜、西瓜霜润喉片，桂林西瓜霜含片、桂林西瓜霜胶囊，具有清热解毒、消肿止痛之功效。都可用于急性咽炎或慢性咽炎急性发作，谢谢。

4.前几天机构调研，您提到宝船生物融资打算。请问是上市融资还是不上市融资。目前市场对没有利润的研发药企估值给的很低，是否会影响融资。

答：您好，宝船生物目前6个品种获得临床批文，预计今年还会拿到新的临床批件，生物制药作为公司“一体两翼”战略的重要组成部分，公司在不丧失控制权的前提下会考虑多种模式，比如进行融资或者多方合作等等。谢谢！

5.公司对2021年经营进行了两次分红，大力回馈投资者，请问公司能否兼顾日常经营发展。

答：您好，根据公司的实际情况和股利分配政策，本着既能及时回报股东，又有利于公司长远发展的原则，董事会提议以公司现有总股本590,200,000股扣除公司回购专户上的2,631,400股股份后的股本总额587,568,600股为基数，按每10股派发现金股利5.00元（含税），预计共分配现金股利293,784,300.00元（含税）；不送红股，不以资本公积转增股本。该分配预案尚需经公司2021年度股东大会审议通过，同时根据公司2021年第一次临时股东大会审议通过的《2021年前三季度利润分配预案》，公司于2021年11月24日实施完成2021年前三季度权益分派，派发现金分红总额为230,109,059.60元。则2021年年度现金分红总额合计为523,893,359.60元，占2021年度合并报表中归属于母公司所有者的净利润的比例为152.42%。公司一直以来致力于为广大投资者创造良好、稳定地投资回报，上市以来持续实施现金分红政策，同时公司充分考虑了公司的经营实际情况和可持续发展能力，经营性现金流量一直保持稳定，有充足的现金保证公司的日常运营及发展。谢谢！

6.请问公司 2021 年度和 2022 年一季度业绩情况如何？

答：您好，2021 年公司实现营业总收入 174,122.46 万元，较上年同期 156,648.47 万元增长 11.15%（其中：主营业务收入 173,851.56 万元，较上年同期 156,369.85 万元增长 11.18%）；实现利润总额 42,905.76 万元，较上年同期 34,416.51 万元增长 24.67%；实现归属于上市公司股东的净利润 34,371.89 万元，较上年同期 27,702.09 万元增长 24.08%，公司各项经营指标实现增长，主要系报告期内面对严峻的市场环境，公司积极应对疫情影响，加大了市场推广及销售力度，并有效控制各项成本与费用。2022 年一季度，公司实现营业收入 51,689.19 万元，比上年同期 42,958.99 万元增长 20.32%；实现净利润（归属于上市公司股东）12,005.38 万元，比上年同期 9,767.22 万元增长 22.92%。谢谢！

7.公司年报和一季报增长不错，请问公司如何保持今后业绩的稳定增长？

答：您好，公司将继续加快在全国范围内推广价值营销模式，同时积极做好营销渠道管控，优化各渠道、终端的价值分配，扩大终端产出；加强重点产品的临床价值与循证医学研究，提升产品核心竞争优势，降低公司产品进入医保议价的风险；持续开展二线独家产品的在全国其他市场的复制和推广以及三线独家与普药品种的“一省一品一策”推广试点；优化 KA 团队建设，加强战略合作协议连锁的动销推广、加强中小型连锁终端的维护开发，提升终端铺货率，持续开展药店终端的维价、陈列活动及各项阶段性的促销活动，提升药店的纯销产出；进一步优化传播策略，丰富传播素材，科学组合投放平台，加强与消费者的互动沟通，实现品牌价值与竞争力的良性增长；持续推进企业降本增效工作，同时不断创新营销激励机制，有效调动营销人员的积极性和能动性，确保全年销售目标达成。谢谢！

8.1、公司的咽喉类的药物效果很好，有没有向糖果类消费品方向研发？学校可口可乐公司。2、公司有没有研究口腔类药物对新冠病毒防疫和预防效果？

答：回复：您好，针对咽喉口腔以及相关衍生消费领域市场潜力，经过公司多年精耕细作，已发展生成系列西瓜霜类产品群，包括：桂林西瓜霜喷剂、西瓜霜润喉片、桂林西瓜霜含片，西瓜霜清咽含片、桂林西瓜

	<p>霜胶囊、舒咽清喷雾剂等，其中公司西瓜霜清咽含片（国药准字）及旗下子公司桂林大健康公司保健食品西瓜霜喉口宝含片是主打喉糖类相关消费领域的产品。全资子公司湖南三金独家产品玉叶解毒颗粒分别被广西中医药管理局列入2020年2月24日发布的《新型冠状病毒肺炎中医药治疗方案（试行第三版）》、2021年8月13日发布的《广西壮族自治区2021年新型冠状病毒肺炎中医药预防方案（试行）》中，对应“医学观察期，临床表现乏力伴发热”、“临床治疗期（确诊病例）轻型或普通型”。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2022年5月13日