

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023006

投资者关系活动类别	<input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	德邦证券医药 华宝基金 桂林三金董事长 邹洵 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023年03月21日
地点	桂林三金药业股份有限公司
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、近几年疫情是否公司的西瓜霜系列受益而三金片系列受损？</p> <p>近几年的疫情实际西瓜霜系列是受损比较大的，这几年，疫情持续不断在各地爆发，只要发生疫情，当地药店的发烧感冒，口腔咽喉用药都会下架。而三金片的销量一直比较稳定，成为拉动公司业绩最稳定的来源。直到22年12月初疫情管控放开之后，西瓜霜系列销量才开始较快的增长。从22年底到今年2月份公司基本上把欠的货都补上了，之后开始补充公司自己的库存和经销商库存，接下来产能会逐步转向三金片的生产。谢谢。</p> <p>2、公司OTC和处方药的占比有多大，集采对处方药的风险点？</p> <p>公司大部分是双跨品种，每个品种占比各不相同，从整体上来说，公司以OTC为主，处方为辅，占比大概7成比3成。西瓜霜系列我们一直是OTC大于处方，大概8/2成这样，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜。们认为中药集中采购对我们来说是机遇大于挑战的。拿三金片来说，是我们的独家品种、基药目录品种，并且还是低价药物目录、民族药目录品种，如进入集采降价空间也是有限，而相对销量会大幅的提升。谢谢。</p> <p>3、目前宝船生物研发亏损拖累了公司业绩，公司是否继续投入研发，或者考虑其他商业模式？</p> <p>您好，宝船生物目前8个品种获得临床批文，预计今</p>

	<p>年还会拿到 1-2 新的临床批件，生物制药作为公司“一体两翼”战略的总要组成部分，公司在不丧失控制权的前提下会考虑其他的模式，比如进行融资或者多方合作等等。谢谢。</p> <p>4、宝船生物进行融资，上市的时间点？</p> <p>之前发过公告，我们与赛金的投资合作，我们计划是先做平台的整合，整合管线资源，筛选双方的品种，具体的时间点要看整合的结果，如果整合顺利，在上市前我们还要进行一轮融资，主要是保证临床的推进和公司的运营，谢谢。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>