

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023014

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 checked="" 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	方正证券 中银基金 华安证券 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023年05月11日
地点	桂林三金药业股份有限公司
形式	线下交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司母公司对旗下子公司是如何管理的？ 公司采用母公司总部统一管理，下属各子公司专业化经营的经营管理模式。母公司总部负责制定整体经营目标和战略规划决策，各子公司负责具体业务的实施与管理，建立了方针目标管理体系和激励与约束相结合的运行机制，实现股东利益最大化的目标。谢谢。</p> <p>2、公司产品价格是否有调整，是否有调价计划？ 公司的三金片在今年4月份的时候随着规格的调整，价格进行了一轮调整，规格从0.29g调整到0.32g。公司近年来的成本费用逐步的提高，产品价格有调整的需求，价格调整要根据市场的反应与消费者的接受程度，并且是比较缓和的逐步的调整，不会一下调整很多。谢谢。</p> <p>3、这一期的员工持股计划完成之后，还会有下一期吗？ 主要是看这一期员工持股计划的效果，这一期的员工持股我们的考核机制有自己的特点，并且在逐步完善过程中，如果这期效果不错，会考虑启动第二期，但是这个要根据当时的具体情况来定，绩效，KPI考核还需要不断完善。谢谢。</p> <p>4、公司OTC和处方药的占比有多大？ 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</p>

	<p>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，谢谢。</p> <p>5、二线品种未来的增长和期望，重点有哪些品种？ 二线品种以公司独家特色为主，本次员工持股计划针对二线品种的考核是引导与侧重的，其中产品眩晕宁实现了过亿的销售额，前年是眩晕宁片和眩晕宁颗粒总和过亿，去年实现了眩晕宁片单剂型过亿，我们还要逐步扩大销量，从医学逐步过渡到 OTC，达到量级的突破，二线品种上一线品种。其他二线品种如脑脉泰、蛤蚧定喘胶囊等，疗效显著，市场开发潜力大，目前公司正积极开展二线独家产品的市场推广试点，探索医疗终端学术推广模式，加快电商终端建设，以期实现销量的快速增长，谢谢。</p> <p>6、今年一季度业绩增长的情况可以介绍一下，预计全年的业绩会怎样？ 一季度主要是西瓜霜的增长，从去年 12 月疫情爆发，销量增加，其次是三金片，两者占了销售总额的大半，剩下一些是二三线产品。 接下来主要是依靠三金片发力，生产、销售政策逐渐向三金片倾斜，三金片的销量会逐步赶上来。23 年是我们第一期员工持股计划实施关键一年，我们有信心完成既定目标，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>