

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023018

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 华安基金 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023年06月01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、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？</p> <p>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。</p> <p>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>2、二线品种未来的增长和期望，重点有哪些品种？</p> <p>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>3、去年销售费用有所下降而管理费用是上升的是为什么？</p> <p>这些都和去年疫情相关，因为疫情去年很多销售活动没办法开展，影响了销售费用的使用；桂林疫情造成了公司管理成本的增加，再加上去年员工持股计划费用的摊销，导致管理费用上升。谢谢。</p>

	<p>4、目前公司营销措施的推进情况怎样，费用会增加吗？        公司整体的销售费用是和公司的销售额相互匹配的，未来会优化广告费用的投放结构。结合新形势下市场媒介发展的新趋势，针对目标人群的兴趣爱好和关注点，加强传播形式和传播内容的创意，进一步提高传播效率，同时增加产品在各种治疗领域的专业内容输出，继续在网络自主问答平台进行内容沉淀，配合主流平台的硬广传播，实现品牌价值与竞争力的良性增长，谢谢。</p> <p>5、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 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>6、白帆生物目前的订单的情况怎样，可否预计下未来实现盈利的时间点？        白帆生物定位为公司生物制药的生产基地，主要从事大分子生物药方面的生产，基地主要是为了满足自身产品的生产需求，在产能富余的情况下接受委托加工。白帆生物目前已经通过欧盟的 QP 认证，并且承接一些订单，今年争取实现盈亏平衡并且逐步盈利。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>