

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023027

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	长城证券 招商资管 南方基金  桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023 年 09 月 1 日
地点	会议室
形式	线下交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、看报告公司 OTC 销售力量相对于其他 OTC 为主的药企投入并不算大，公司如何保持业绩提升？            OTC 这块公司根据公司自身药品的特点制定销售策略，抓住重点营销，通过大型连锁药店覆盖小药店。营销只是提升销量的方法之一，注重药品的品质，保证药品的安全有效，才能让企业走得更长远，实现百年三金百亿三金，谢谢。</p> <p>2、公司一线品种的销售占比有多大，还有多大的增长空间？            目前公司一线品种西瓜霜、三金片，占比接近销售收入的八成，目前正在进行产品的二次开发如推出新的剂型、增加适应症、联合用药等，我们认为公司产品在对应的口腔咽喉、泌尿系统市场的销量还是有提升潜力的，谢谢。</p> <p>3、我们的百亿三金目标是如何拆解的？            我们还是坚持以中药制药为核心，中药在其中肯定占最大一块，大概是 50 个亿左右，剩下来大健康占 10 个亿，化学药占 10 个亿，生物制药大概占 20-30 个亿，谢谢。</p> <p>4、我们看到第二季度的增长几乎没有，下半年公司如何推动业绩增长？            原来预计第二波疫情会对销售有一定拉动，现在看来因为终端家庭的囤货比较充足，完全消化需要一定时间，也没有出现像第一波疫情那样非理性抢货的情况。加上国家医保支付个人账户统筹等政策的实施，个人部分减少，对</p>

	<p>药店销售有一些影响。下半年我们主要根据市场在终端方面发力，加大促销力度，提升终端的铺货率。谢谢。</p> <p>5、基药目录公司做了哪些工作，何时推出？ 对于基药目录调整公司一直都在做一些基础的工作，争取有 2-3 个品种进入新调整的基药目录，一般情况下，品种进入到基药目录，对销售都会有一个正向的拉动，但是基药目录何时推出，不是公司能够把握的，谢谢。</p> <p>6、这一期的员工持股计划效果不错，下一期什么时候推出？ 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>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无