

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024026

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	华安证券、中意资产 6 人 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2024 年 07 月 10 日
地点	会议室
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司在大健康领域有哪些布局？</p> <p>大健康是一体两翼战略的重要组成部分，他的市场特点和医药还不太一样，大健康产品市场周期较短，利润率比医药低，虽然总体规模不大，但是也是一直在发展，去年给公司带来了几千万的利润，公司会在做大与做强之间进行平衡，使其既能不断地发展壮大又能实现经济效益。大健康板块除了目前的日化与保健品之外还计划在养老板块布局，采取轻资产方式，在北京、四川、广西等地进行考察，探索现实可行的盈利模式。另外公司也在进行特医食品，如营养粉、蛋白质粉、林芝粉的开发等。谢谢。</p> <p>2、公司 OTC 和处方药的占比有多大？</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 8 成比 2 成。西瓜霜系列我们一直是 OTC 大于处方，大概 8 成比 2 成，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜，谢谢。</p> <p>3、公司一线品种的销售占比有多大，还有多大的增长空间？</p> <p>目前公司一线品种西瓜霜系列、三金片系列，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，我们现在 OTC 占比很大，下一步争取扩大在医院端的销量，谢谢。</p> <p>4、原材料的上涨对公司的影响有多大？</p>

	<p>原材料的上涨对中药企业来说影响还是比较大的，相对来说我们会好一些，因为我们的两大产品三金片、西瓜霜的原材料总体上可控，三金片的五味药材为广西地产药材，基本上都是野生，不是大众药材，其他中成药使用得很少，供应商也和我们的合作，价格上我们基本可以把控，西瓜霜的原材料原料霜是我们自己生产的，成本上也可以控制。谢谢。</p> <p>5、上海那边白帆和宝船目前情况怎样，是否考虑剥离？ 生物制药为公司一体两翼战略的重要组成部分，目前行业处于遇冷时期，白帆手里面虽然还有一定数量的订单，但是要落地还需要一定时间，原来一年半可以完成的订单，现在大概延长到 2-3 年完成，我们会最大限度的控制成本、费用，对人员进行优化，尽量减少亏损。宝船生物也同样除了对人员进行优化，另外对研发管线也进行了一定程度的优化，一些临床数据较好，发展前景比较广阔的项目会重点突破，生物制药这块我们现在也还在积极寻求合作伙伴。谢谢。</p> <p>6、公司分红率很高，今年会延续分红政策吗？ 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。除非有特殊的资金需求，一般情况下公司的分红政策不会变，谢谢。</p> <p>7、公司对院内市场的开拓的策略是怎样的，目前有哪些成效？ 随着国家医药卫生体系改革深化持续推进，院内市场竞争日趋激烈，对企业规范运作提出了更高要求。公司一直以来稳扎稳打，规范经营，坚持做好各项基础工作，努力积累各项成果和经验，如开展产品上市后再研究，进入专家共识、临床用药指南等，完善产品学术体系建设，为院内销售增长奠定基础。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