

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024031

投资者关系活动类别	<input 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	国盛医药 农银汇理 富国基金 华泰基金 9人  桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2024年09月06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、上半年上海白帆和宝船目前减亏情况怎样？</p> <p>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，白帆虽然还有一定数量的订单，但是要落地还需要一定时间。公司对宝船和白帆最大限度控制成本和费用，优化人员结构，并聘请了专业咨询公司进行专项治理，尽量减少亏损。除此之外，公司对研发管线也进行了一定程度优化，一些临床数据较好、发展前景较为广阔的项目会重点突破，生物制药块面现在也仍在积极寻求合作伙伴。</p> <p>2、基药目录公司做了哪些工作，公司这边有什么预判？</p> <p>国家基本药物目录调整工作由国家相关部门主导，通过一系列的工作后形成目录。国家基药目录调整工作并无企业申报阶段，因此基药目录调整期间我司并未开展申报等相关工作，也无法确定公司产品能否进入到目录内。基药目录公布时间由国家相关部门根据调整工作开展情况公布，目前国家暂未宣布新版基药目录公布时间。</p> <p>3、公司二季度业绩持续在改善，如何解读三金片、西瓜霜、二三线产品增速的变化，下半年如何预期？</p> <p>2024年一季度，受国家政策调整的影响，三金片和西瓜霜等产品在销售进度上受到一定阻碍，公司采取了一系列针对性的应对措施，如对渠道价格进行梳理，对相关产品品规进行调整、加大销售力度等，随着采取的措施效果逐步显现，二季度三金片的销量逐步赶上，西瓜霜系列销量也慢慢得到恢复，公司上半年主要经营指标较去年同期降幅大幅收窄，并且有持续收窄的趋势。下半年，公司将</p>

	<p>继续坚定不移的落实相关政策，积极采取各种措施，努力完成年初既定目标。</p> <p>4、员工持股计划还会继续推出吗？        公司第一期员工持股计划为公司提高员工凝聚力和整体竞争力，调动员工的积极性和创造性并促进公司快速发展起到了较好的作用。公司将积极总结本次员工持股计划经验和不足，不断完善绩效考核机制，提升激励效果。同时，公司也不仅仅只有员工持股计划这个激励手段，还会通过如薪酬调整、企业年金、竞聘上岗等其他激励方式。未来，公司将根据阶段发展实际情况，结合各项考核激励机制，择机选择合适的激励方案。</p> <p>5、上半年整体的销售费用投入以及销售费用率都有一些上升是何原因，后续是否会延续？        从近年的销售费用率来看，公司对销售费用投放使用把控较为严格，呈现出愈加精准化，有侧重的投放趋势。目前，公司销售费用投放使用重点向二、三线品种倾斜，并根据产品的销售进度和市场变化做出相应调整，总体销售费用和公司的销售收入相匹配，不会有很大变化。</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>