

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025009

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（线上业绩交流会）
-----------	--

	何？ 公司二线、三线品种总体发展趋势良好，公司对这些品种的扶持力度没有变化，其中，蛤蚧定喘胶囊去年增速比较理想，今年有望延续去年的增速，但是未来随着体量扩大，增速会逐渐放缓；眩晕宁系列销量已于 21 年突破亿元大关，去年是个位数增长，今年力争实现两位数增长；拉莫三嗪片今年力争迈上亿元台阶；其他品种，比如舒咽清喷雾剂、复方感冒灵颗粒、三金颗粒等继续突破，并力争保持较高增速。二、三线品种虽然在绝对量上和一线品种还有较大差距，但是总体的增长态势好于一线品种。 3、上海白帆和宝船目前情况怎样？ 生物制药为公司一体两翼战略的重要组成部分，在国内市场广阔，但同时也是研发周期长，高投入，高风险的行业，目前行业处于遇冷时期。白帆生物受投融资环境影响，行业竞争更为激烈，客户的选择更为多样，短期内 CDMO 供给端出现一定的产能闲置，公司商务拓展和客户资源积累较 2023 年有较大增长，但距规模生产的要求尚有差距，拖累整体盈利水平。宝船生物多个项目管线仍处于新药研发阶段，尚无药品上市销售，目前仅有少量技术服务带来的收入，整体营业收入规模偏小，产能尚未充分释放，对各个研发领域进行持续性投入，整体研发支出金额较大。 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。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，其中 BC006 单抗注射液项目，即将完成 I 期临床试验。公司尽量在研发进展和经营业绩影响之间做好平衡，另外，生物制药块面现在也仍在积极寻求合作伙伴。 4、未来公司销售费用投入以及销售费用率是否会有变化？ 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，公司的一线品种销售费用率会相对较低，销售费用的投放使用重点向二、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，比如三金颗粒、舒咽清喷雾剂等 在 培育阶段会给予较大的支持，一旦达到一定的体量费用会有所调整。公司总体销售费用和销售收入是相互匹配的，全年的销售费用率不会有很大变化。 5、公司今年的分红预期是怎样的？ 公司一直以来致力于为广大投资者创造良好、稳定的投资回报，上市以来持续实施现金分红政策。同时，公司充分考虑实际经营情况和可持续发展能力，一直保持稳定的
--	---

	经营性现金流，确保有充足的现金支撑企业的日常运营及发展。一般情况下，除非有特殊的资金需求，公司的分红政策不变。公司披露 2024 年年度权益分派预案，拟每 10 股派 3.5 元，合计派发现金红利 2.06 亿元，同时披露了 2025 年中期现金分红规划。 6、三金颗粒在医院端的推广进度怎么样了？ 三金颗粒是三金片产品线同组方新剂型，为 OTC 甲类/RX 品种、国家医保乙类目录品种，对下焦湿热、热淋，小便短赤、淋漓涩痛，急、慢性肾盂肾炎，膀胱炎，尿路感染具有较好的疗效。该产品属于公司目前重点培育品种，销售增幅不错，但是由于基数太小，对整体销量的贡献不大，上量还需要一定时间。 7、基药目录目前有什么进展？ 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。
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