

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025013

| | | |
|-------------|--|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 | <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 |
| 活动参与人员 | 华安证券 恒穗投资 11 人 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨 | |
| 时间 | 2025 年 05 月 23 日 | |
| 地点 | 会议室 | |
| 形式 | 线下交流 | |
| 交流内容及具体问答记录 | <p>业绩情况简介： 2024 年度公司实现营业总收入 219,399.20 万元，较上年同期 217,160.34 万元增长 1.03%；实现利润总额 64,393.50 万元，较上年同期 51,828.39 万元增长 24.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 52,153.36 万元，较上年同期 42,129.88 万元增长 23.79%；2025 年第一季度实现归属上市公司股东扣非净利润 9,767.29 万元，较上年同期 8,751.54 万元增长 11.61%。</p> <p>1、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公司的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。</p> <p>2、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</p> | |

| | |
|---|---|
| | <p>机制，择机选择合适的激励方案。</p> <p>3、公司二、三线品种未来成长的空间有多大？</p> <p>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。</p> <p>4、公司今年的分红还会保持吗？</p> <p>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。</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> |