

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025020

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	桂林三金董秘 桂林三金证代	李春 朱烨
时间	2025年06月27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、现在将近中报了，目前库存动销情况怎么样？ 近年来，公司围绕库存管理体系升级持续发力，依托BI智能分析系统，组建专业数据分析团队，通过构建科学的“成品库存标准模型”，精准锚定市场需求动态与成本控制的平衡点。借助精细化的库存管理策略，实现库存周转效率的有效提升。同时，公司创新推出多元化促销活动，有效激活终端消费市场，推动全渠道库存结构优化。目前，公司不仅实现自身库存的高效管控，更带动渠道端、终端库存同步优化，整体库存水平持续向好，较往年同期下降明显，稳定维持在1.5-2个月的健康库存周期，为企业运营质量提升与成本优化奠定坚实基础。</p> <p>2、公司上海生物药那块进展怎样，后续如何发展？ 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</p>	

	<p>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。</p> <p>3、公司目前会在并购方面发力吗？ 公司一直在努力寻找符合公司战略发展、能稳步提升企业价值的项目，比如和公司主业相匹配或者在产业链上能够相互补充的项目，公司会重点考虑。</p> <p>4、为达成销售目标，公司会在销售方面有何改进，销售费用是否会提升？ 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>
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