

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026001

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他(线上业绩交流会)
活动参与人员	<p>华安证券、中邮证券、天风证券、华创证券、中信建投、中信证券、长江证券、东北证券、信达证券、兴业证券、银河证券、平安证券、国盛证券、长城证券 36人</p> <p>桂林三金副总裁、董秘、财务负责人 李春            桂林三金财务经理 熊怡            桂林三金证代 朱烨</p>
时间	2026年04月29日
地点	会议室
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>业绩情况简介：</p> <p>2025年，医药行业调整阵痛周期不断拉长，市场格局发生深刻变革。受终端消费需求疲软、药品集采、医保支付方式改革与强监管等多重因素影响，行业整体业绩持续承压，公司销售增长与市场拓展亦面临较大压力。面对政策变化与市场冲击，公司锚定“提质降本增效”核心目标，积极调整经营策略，多维发力，加大品牌赋能，构建多元增长矩阵；坚持创新驱动发展，持续加大技术升级与研发成果转化投入，不断夯实核心竞争力；严抓质量管控，鼓励全员创新，优化内部管理流程，推进全链条精细化管理，结合人才培养与激励措施，全方位提升企业运营水平。</p> <p>2025年公司实现营业收入20.46亿元，较24年同比下降6.76%，扣非净利润4.09亿元，较24年同比增长3.23%；部分财务指标也得到持续改善，如资产负债率同比优化，毛利率、总资产等实现同比提升，存货同比下降，现金占比达49.5%。</p> <p>2026年公司一季度业绩回升明显，营业收入5.25亿元，同比增长12.55%；扣非净利润1.19亿元，同比增长21.71%。</p> <p>1、一线品种三金片和西瓜霜的销售情况？</p> <p>三金片方面，2025年受价格调整影响，销量出现两位数下滑，2026年以来销量逐步恢复增长态势；西瓜霜系列中，除润喉片2025年同比略有下降外，其他主要品种如喷剂、清咽含片同比均略有增长，2026年一季度，该系列部</p>

分产品销量呈现逐步回升的趋势。

## 2、二线品种的销售情况？

2025 年公司二线品种总体呈现稳定增长态势，其中蛤蚧定喘胶囊营收同比实现两位数增长；拉莫三嗪增长较为平稳；三金颗粒 25 年实现较快增速，但总整销售规模占比较小；舒咽清喷雾剂 25 年营收同比基本持平，但具备较大市场发展潜力；眩晕宁系列 25 年营收与往年基本持平。总体上看二线品种基本实现年初既定目标，增长态势好于一线品种。

## 3、白帆生物 CDMO 业务情况？

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之前有较大增长，但距规模生产的要求尚有差距。公司目前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，精细化管控提升运营效能，25 年实现较大程度减亏。同时，白帆生物积极以市场需求为导向，加大客户开发力度，同步推进研发、生产双平台建设，大幅提升产能利用率与投入产出，2025 年累计达成 13 个项目合作，覆盖 IND、BLA、制剂、检测等多类型业务，市场布局持续完善，行业基础进一步夯实。

## 4、公司上海宝船生物的情况及研发进展？

2025 年宝船生物通过优化研发思路，重组研发结构，丰富管线布局，基本完成向创新型生物制药研发企业的转型。截至 25 年底，宝船生物在研项目达 20 个，其中正式管线项目 6 个、新药发现阶段项目 7 个、平台建设项目 6 个、预研项目 1 个。其中 BC006 已完成 I 期临床试验，正在开展 II 期临床试验。宝船生物目前尚无药品上市销售，整体营业收入规模偏小，研发投入较大，公司将持续加强研发队伍建设，健全研发体系，注重及推进不同阶段的研发成果转化，进一步降低及合理把控研发风险，提升研发效率和成功率。

## 5、公司今年的分红政策会不会有调整？

公司自 2009 年上市以来每年实施现金分红方案，从 2021 年开始，公司已连续 5 年每年实施两次现金分红，累计已派发及拟派发现金分红金额 48.86 亿元（含 2025 年度预计派发数）。

公司重视对投资者的合理投资回报，并着眼于长期可持续发展，在综合分析公司实际经营情况、发展战略规划、行业发展趋势、融资环境等因素的基础上，充分考虑公司

	<p>目前及未来盈利规模、现金流量状况、股东意愿和需求、发展所处阶段、项目投资资金需求等因素，建立了科学、持续、稳定的股东回报机制。</p> <p>6、三金颗粒在医院端的推广进度？ 三金颗粒是三金片产品线同组方新剂型，为 OTC 甲类及 RX 双跨品种、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。该产品为公司当前重点培育的品种，虽销售增幅较快，但因现有营收规模较小，对公司整体销量的贡献度暂未凸显，实现规模上量仍需一定时间。后续公司将加快推进三金颗粒在院内的销售进度，争取早日实现规模上量。</p> <p>7、公司推广品牌年轻化的具体措施和进展？ 公司持续推进品牌年轻化战略，通过搭建户外媒体组合投放、线上传播联动、社交媒体平台互动、重点连锁战略合作等多渠道传播矩阵，打造产品推广闭环，成功开展多场整合营销品牌推广活动，形成品牌宣传合力；2025 年，三金片、三金西瓜霜多次登上行业权威品牌榜单，斩获“西普金奖”等多项行业奖项，品牌影响力与消费者认可度实现进一步巩固与提升。</p> <p>8、2026 年公司业绩目标？ 2026 年，公司将始终锚定“提质降本增效”核心目标，践行“一体两翼”发展战略，以政策市场为导向，深化营销管理创新，通过优化渠道、重构市场、拓展品牌、强化团队发力；以研发创新为驱动，依托核心平台加大研发投入，提升创新成果转化效能；以质量管理为根基、新质生产力为引领，推进企业智能化与管理升级，努力实现公司中长期高质量稳步发展。</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>