桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026004

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(线上交流会)
活动参与人员	长城证券 2 人 桂林三金副总裁、财务负责人、董秘　李春
时间	2026 年 11 月 11 日
地点	公司会议室
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	1.公司总体经营业绩及一、二线产品销售情况。 受终端消费需求疲软、药品集中带量采购、医保支付方式改革及行业监管趋严等多重因素叠加影响，医药行业整体经营业绩持续承压，公司积极应对，通过加强渠道与终端管理、严控成本费用等措施消化外部压力，2026 年 1-9 月实现营业收入 1,444,049,769.95 元，与上年同期相比下降 1.25%；实现归属于上市公司股东的净利润 374,340,100.56 元，与上年同期相比下降 2.83%。 产品块面，三金片随着价格调整逐步到位，价格体系趋于理顺，前三季度销量环比略有提升，整体销量呈逐步恢复增长态势；西瓜霜系列中，西瓜霜润喉片销量略有增长，桂林西瓜霜喷剂销量略有下降，系列整体略有下降；二线品种

	眩晕宁系列销量基本持平；蛤蚧定喘胶囊考虑到同期基数等因素，预计后续增速逐步放缓。2026 全年，公司将继续围绕年初既定经营目标推进各项经营工作。 2、三金颗粒何时才能上量？ 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、淋沥涩痛，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。 3、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；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。 4、请介绍孙公司上海宝船生物的情况及研发进展？ 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。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。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、请介绍 BC602 这个品种及目前所处的阶段。 BC602 是由宝船生物自主研发的一款创新型 EGFR × LGR5 双特异性抗体，通过三大协同机制实现强效抗肿瘤，目前宝船生物 BC602 已提交 IND 申请，尚处于申报阶段，尚未获得临床试验批准，I 期临床尚未启动。药物研发具有周期长、环节多、风险大、投入高等特点，且受行业政策等不确定性因素影响，临床试验进度及结果、未来产品市场竞争形势均存在诸多不确定性。项目后续重大节点，公司将严格按照规定履行信息披露义务，请以公司公告为准，并注意投资风险。 6、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，去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，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。

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