

## 附件二、投资者关系活动记录表

证券代码： 002275

证券简称：桂林三金

### 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022007

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华安证券 谭国超、李昌幸、江卉 长城证券 赵浩然 太平资产 薛娜 长盛基金 周思聪 和君资本 孟林 长江资管 盛夏 大成基金 王敏杰 星河资本 刘新涛 华商基金 常宁 申万菱信 姚宏福 广发 王岩 国联安基金 张彩霞
时间	2022年08月22日
地点	桂林三金药业股份有限公司会议室
上市公司接待人员	董事长：邹洵 董事会秘书：李云丽

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、公司上半年的销售业绩很好，请梳理一下一、二、三线的品种在上半年的表现情况？</p> <p>您好，上半年公司销售收入几乎都来自我们的独家品种，从产品线来说主要收入还是来自于一线品种，如三金片系列，西瓜霜系列，二线品种主要是眩晕宁、脑脉泰、安闲等，三线品种很多都还处于市场导入阶段占比较小。谢谢。</p> <p>2、公司处方药、OTC 的销售情况如何，西瓜霜和三金片院内院外的占比？</p> <p>您好，公司大部分是双跨品种，每个品种占比各不相同，西瓜霜系列我们一直是 OTC 大于处方，大概 6 成比 4 成这样，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜，谢谢。</p> <p>3、如果三金片和西瓜霜被纳入集中采购，公司对此有什么预判？</p> <p>您好，我们认为中药集中采购对我们来说是机遇大于挑战的。拿三金片来说，是我们的独家品种、基药目录品种，并且还是低价药物目录品种，如进入集采降价空间也是有限，而相对销量会大幅的提升。我们新出的三金颗粒无糖型，可以替换三金片在医院的覆盖，西瓜霜系列也有剂型是主打医院的，如桂林西瓜霜喷剂、舒咽清等等，我们对进入集采是相对乐观的，谢谢。</p> <p>4、公司对产品进入基药目录的落地情况如何？</p> <p>您好，公司目前的策略是没有进入到基药目录的独家品种要争取进入，已经进入基药目录的品种要防止被剔除目录。我们认为进入基药目录对药品销量提升是很有帮助的，争取每年有 1-2 个品种进入基药。谢谢。</p> <p>5、目前宝船生物研发是一个怎样的进度？</p>

	<p>您好，我们的 BC007 刚刚获得美国 FDA 和国家药审中心的临床批件，今后争取每年获得 1-2 个批件，另外随着临时研究的深入，资金压力也越来越大，公司在不丧失控制权的前提下会考虑启动对外融资模式。谢谢。</p> <p>6、CDMO 赛道竞争很激烈，公司会采取什么策略，现有订单的结构是什么样的？</p> <p>您好，在竞争如此激烈的环境下，我们力争前列，我们了解到国内头部企业现在还是以承接国外订单为主，随着药品持有人制度的实施，会有大量国内订单的需求出现，我们会争取这些国内订单。目前我们的客户主要是国内一些资金实力较强的有研发需求的企业，谢谢。</p> <p>7、目前白帆生物的产能利用率是多少，还考虑扩大生产吗？</p> <p>您好，上半年受到国内疫情的影响，产能利用率大概在 30%左右，疫情影响消除能到 50%，我们目前承接主要是临床订单，客户完成临床，产品上市之后就会上量生产，我们现在的产能不足以支撑，所以必须提前规划，谢谢。</p> <p>8、上半年疫情对公司销售影响怎样，公司对全年增速的预期是怎样的？</p> <p>您好，疫情对销售确实影响较大，但是这些影响是局部的，也不会长期的持续下去，面对这种局面需要公司销售团队做好工作，加强终端的反应速度，全国各地区销售共同努力，保证今年任务完成，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 08 月 22 日