

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022015

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	中信建投医药 刘若飞 袁全 桂林三金董事长 邹洵
时间	2022年11月07日
地点	桂林三金药业股份有限公司
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、我们观察到三季度公司利润有所下滑，是怎么回事？            这个是因为我们去年三季度得到了比较多的政府补贴，而今年没有补贴到位，另外财务费用、股权激励成本摊销等，造成我们没扣非的净利润同期下降，但是扣非后的净利率我们是增长得比较多的，谢谢。</p> <p>2、公司主营业务可以按照品种为我们拆分一下吗？            公司销售收入大部分都来自中成药，湖南三金的化药有一部分收入，大健康产品占一部分，从品种来说，收入主要来自于一线品种，如三金片系列，西瓜霜系列，二线品种主要是眩晕宁、脑脉泰，三线品种很多都还处于市场导入阶段占比较小，谢谢。</p> <p>3、公司二线品种销售的占比是怎样，对增长有何考量？            二线品种大概占扣除一线品种剩下那部分的40%左右，公司二线品种如脑脉泰、眩晕宁等，疗效显著，市场开发潜力大，目前公司正积极开展二线独家产品的市场推广试点，探索医疗终端学术推广模式，加快电商终端建设，以期实现销量的快速增长。谢谢。</p> <p>4、中药集中采购已经开始试点，公司对此有何预计？            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。西瓜霜系列我们一直是OTC大于处方，如进入集采会对医院销量提升有帮助。另外我们的成本控制如节能降耗，精益管理等有一定成效，会缓解降价给公司带来的压力。谢谢。</p>

	<p>5、公司产品特别是西瓜霜和三金片院内院外的占比如何？ 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 3/7、4/6 成这样，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜，谢谢。</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