

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023007

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	方正证券医药 中银基金 桂林三金董事长 邹洵 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023年03月22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、在过去几年公司业绩会有一些波动，是什么原因？</p> <p>近年新冠肺炎常态化，国内经济稳步复苏，同时，国家医疗体制改革深化持续推进，国家带量采购、省际联盟中成药带量采购、医保目录动态调整与准入谈判、医保控费、DRG/DIP、基药目录调整、中医药产业振兴、“互联网+医疗”等多项政策与改革措施对医药行业造成了深远的影响，对公司的发展既有机遇也有挑战。作为专注实业的医药企业，公司一直努力克服国内经济环境困难和国家深化医改政策带来的压力，积极创新营销模式、推进精益管理、提高设备产能和生产效率、加快研发与技术创新，争取创造更好的业绩，为投资者实现良好的回报。谢谢。</p> <p>2、公司一线品种增长主要靠的是销量的拉动还是提价拉动？</p> <p>公司一线品种的增长最主要靠的是销量的提升，一线品种市场空间有潜力可挖，通过产品的二次开发，推出新的剂型、增加适应症、联合用药等途径来提升销量,谢谢。</p> <p>3、公司如何推进二线品种的增长？</p> <p>二线品种以公司独家特色为主，本次员工持股计划针对对二线品种的考核是引导与侧重的，其中产品眩晕宁实现了过亿的销售额，前年是眩晕宁片和眩晕宁颗粒总和过亿，去年实现了眩晕宁片单剂型过亿，我们还要逐步扩大销量，从医学逐步过渡到 OTC，达到量级的突破，二线品种上一线品种。其他二线品种如脑脉泰、蛤蚧定喘胶囊等，疗效</p>

	<p>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、公司之前公告和赛金的合作，是基于什么考虑能够详细介绍下吗？</p> <p>与赛金的投资合作，两个公司研发管线互补，可以将公司产业优势与赛金前端研发优势有效的整合，发挥1+1>2的协同效应，目前可以公告的在公告里面介绍得都比较详细了，后续有进展我们会及时公告，谢谢。</p> <p>5、公司在广告费上的投入会不会增长？</p> <p>公司整体的销售费用是和公司的销售额相互匹配的，未来会优化广告费用的投放结构。结合疫情形势下市场媒介发展的新趋势，针对目标人群的兴趣爱好和关注点，加强传播形式和传播内容的创意，进一步提高传播效率，同时增加产品在各种治疗领域的专业内容输出，继续在网络自主问答平台进行内容沉淀，配合主流平台的硬广传播，实现品牌价值与竞争力的良性增长，谢谢。</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>