

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023025

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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） </p>
<p>活动参与人员</p>	<p> 浙商证券及其他 12 家机构 28 人 桂林三金董事长 邹洵 桂林三金董秘 李春 桂林三金财务部经理 曾杰 </p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 07 月 25 日</p>
<p>地点</p>	<p>桂林三金药业股份有限公司</p>
<p>形式</p>	<p>线上交流</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>1、公司上半年销售费用增长比较多，请详细介绍一下？ 今年上半年因为疫情销售量增多，配合着一系列的销售活动，产品销售费用的投放也在上半年比较集中，从全年来看，整体的销售费用和公司产品的销售收入是相匹配的，谢谢。</p> <p>2、三金片在上半年的增长情况怎样，三金颗粒的推广进度如何？ 一季度我们重点保障西瓜霜供应，主要是西瓜霜的增长，三金片上半年销售收入和去年基本持平。接下来主要是依靠三金片发力，生产、销售政策逐渐向三金片倾斜，在第三第四季度，三金片的销量会逐步赶上来。三金颗粒现在还处于推广阶段，销量不是很大，在医院端逐步替代三金片，会需要一定时间，谢谢。</p> <p>3、我们看到第二季度的增长几乎没有，下半年公司如何推动业绩增长？ 原来预计第二波疫情会对销售有一定拉动，现在看来因为终端家庭的囤货比较充足，完全消化需要一定时间，也没有出现像第一波疫情那样非理性抢货的情况。加上国家医保支付个人账户统筹等政策的实施，个人部分减少，对药店销售有一些影响。下半年我们主要根据市场在终端方面发力，加大促销力度，提升终端的铺货率。谢谢。</p>

	<p>4、公司二线品种的一些情况，未来的增长和期望？ 二线品种以公司独家特色为主，本次员工持股计划针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>5、上海那边白帆生物半年情况怎样？ 近来因为整个大经济环境不景气，生物医药也处于遇冷时期，白帆手里面虽然还有一定数量的订单，但是要落地还需要一定时间，我们最大限度的对费用进行优化，尽量减少亏损。谢谢。</p> <p>6、宝船生物的情况怎样，重组进展怎样？ 尽管大环境不景气，影响了我们的进度，但是我们还是有一些进展的，在研发管线、人员配置、管理等方面进行了梳理，费用进行了优化。在重组上我们比较谨慎，有利的我们会继续推进，如果实际与预期不符我们会重新评估，谢谢。</p> <p>7、公司下半年业绩的规划与展望？ 公司一线品种西瓜霜、三金片，正在进行产品的二次开发如推出新的剂型、增加适应症、联合用药等，我们认为公司产品在对应的口腔咽喉、泌尿系统市场的销量还是有提升潜力的。一季度主要是西瓜霜的增长 接下来主要是依靠三金片发力，23 年是我们第一期员工持股计划实施关键一年，我们不仅有信心完成既定目标，并且期望能超额完成，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