

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023026

投资者关系活动类别	<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）
活动参与人员	德邦证券 平安证券资管 安信基金 金信基金 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023年08月31日
地点	会议室
形式	线下交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、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>2、公司一线品种的销售占比有多大，还有多大的增长空间？ 目前公司一线品种西瓜霜、三金片，占比接近销售收入的八成，目前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，谢谢。</p> <p>3、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>4、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</p>

	<p>减少亏损。谢谢。</p> <p>5、公司 OTC 和处方药的占比有多大？ 公司大部分是双跨品种，每个品种占比各不相同，从整体上来说，公司以 OTC 为主，处方为辅，占比大概 7 成比 3 成。西瓜霜系列我们一直是 OTC 大于处方，大概 8/2 成这样，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜，谢谢。</p> <p>6、基药目录公司做了哪些工作，何时推出？ 对于基药目录调整公司一直都在做一些基础的工作，争取有 2-3 个品种进入新调整的基药目录，一般情况下，品种进入到基药目录，对销售都会有一个正向的拉动，但是基药目录何时推出，不是公司能够把握的，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>
<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>