

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023036

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	中邮证券 2 人 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2023 年 11 月 16 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、西瓜霜系列和三金片系列的增长情况怎样？ 前三季度三金片的销量和去年基本持平；西瓜霜系列，其中桂林西瓜霜（喷剂）增长在 8%左右，西瓜霜润喉片和清咽含片增长在 50%-60%之间。谢谢。</p> <p>2、10 月份西瓜霜系列的增速还有这么大吗，明年公司这边有什么计划和目标？ 10 月份到目前为止得到的数据是西瓜霜系列增速有所放缓但是基本上还维持在比往年正常增速略高的这么一个水平，当前公司的主要任务是完成今年的既定目标，到年底的时候会对今年完成情况进行一个综合的评判，再根据实际情况制定明年的计划，谢谢。</p> <p>3、公司今年的销售费用率的趋势会变化吗？ 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，取得了不错的效果，公司销售费用的投放更加精准，更加有效率，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、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</p>

左右，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜，大概 7/3 成，谢谢。

5、目前公司渠道库存的动销怎样，是否还有一定压力？

上半年一直到 6-7 月份，库存确实有一些压力，因为第二波疫情的影响并没有原先预计那么大，公司通过一些积极的促销活动，成功拉动终端消费，在三季度之后，无论是公司本身的库存，还是在渠道端、终端的库存，基本都回到往年正常的水平，谢谢。

6、基药目录公司做了哪些工作，何时推出？

国家基本药物目录调整工作由国家相关部门主导，通过一系列的工作后形成目录。国家基药目录调整工作并无企业申报阶段，因此基药目录调整期间我司并未开展申报等相关工作，也无法确定公司产品能否进入到目录内。基药目录公布时间由国家相关部门根据调整工作开展情况公布，目前国家暂未宣布新版基药目录公布时间。谢谢。

7、上海那边白帆生物目前情况怎样？

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，原来一年半可以完成的订单，现在大概延长到 2-3 年完成，我们会最大限度的控制成本、费用，对人员进行优化，尽量减少亏损。目前也还在积极寻求合作伙伴。谢谢。

8、这一期的员工持股计划效果不错，下一期什么时候推出？

主要是看这一期员工持股计划的效果，这一期的员工持股我们的考核机制有自己的特点，并且在逐步完善过程中，如果这期效果不错，会考虑启动第二期，但是这个要根据当时的具体情况来定，绩效，KPI 考核还需要不断完善。公司也不仅仅只有员工持股计划这个激励手段，还会通过调整薪酬等其他方法来达到激励的效果，谢谢。

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