

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024016

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 checked="" 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	华源证券 华商基金 2人 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2024年05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、公司一线品种的销售占比有多大，还有多大的增长空间？</p> <p>目前公司一线品种西瓜霜系列、三金片系列，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，我们现在 OTC 占比很大，下一步争取扩大在医院端的销量，谢谢。</p> <p>2、上海那边白帆和宝船目前情况怎样，是否考虑剥离？</p> <p>生物制药为公司一体两翼战略的重要组成部分，目前行业处于遇冷时期，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。宝船生物也同样除了对人员进行优化，另外对研发管线也进行了一定程度的优化，一些临床数据较好，发展前景比较广阔的项目会重点突破，生物制药这块我们现在也还在积极寻求合作伙伴。谢谢。</p> <p>3、公司目前的库存处于什么水平？</p> <p>经过一季度的发货销货，目前公司库存维持在一个正常偏低的水平，每个省的情况不一样，总体大概在一个半月到两个月左右的库存，谢谢。</p> <p>4、公司今年销售费用的投放节奏是怎样的，会不会有较大</p>

	<p>的变化？</p> <p>从近些年的销售费用率来看，公司把控还是比较严格，销售费用的投放使用越来越精准，而且有侧重投放，重点倾向二、三线品种，总体的销售费用和公司的销售收入相匹配，不会有很大的变化。谢谢。</p> <p>5、公司公告了年报和一季报，年报数据不错，一季度业绩承压，具体原因是什么，接下来第二季度以至于全年的业绩公司是怎么计划的？</p> <p>公司一季度业绩较上年同期下滑主要系上年同期因公共卫生事件影响，销售大幅增加，本期为公司市场正常供应所致。同时，除去去年一季度特殊情况影响，同比 22 年和 21 年度及以往年度一季度情况，公司 24 年一季度销量也处于较高水平。公司也公告了今年的预算，从全年来看，公司力争按照预算数完成今年的任务，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>