

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023016

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 德邦证券 工银安盛 交银施罗德 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05月18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、公司新推的三金颗粒和舒咽清主打医院，现在替换的进度怎样，什么时候可以完成替换？</p> <p>    院内品种的替换需要一定的时间，不会一下子全部替换，老规格仍然存在，新的剂型加进去逐步替换，这样避免了市场份额被其他竞品占领，相对来说三金颗粒替换会快，舒咽清时间会长一些。近几年还因为疫情影响，比如医院药师会的召开很少甚至不召开等等，总体替换进度受影响，随着疫情管控放开，推进速度会逐步恢复，谢谢。</p> <p>2、公司产品价格是否有调整，是否有调价计划？</p> <p>    公司的三金片在今年4月份的时候随着规格的调整，价格进行了一轮调整，规格从0.29g调整到0.32g。西瓜霜系列在4月中旬的时候也有调整。公司近年来的成本费用逐步的提高，产品价格有调整的需求，价格调整要根据市场的反应与消费者的接受程度，并且是比较缓和的逐步的调整，不会一下调整很多。谢谢。</p> <p>3、今年一季度业绩增长的情况可以介绍一下，预计全年的业绩会怎样？</p> <p>    一季度主要是西瓜霜的增长，从去年12月疫情爆发，销量增加，其次是三金片，两者占了销售总额的大半，剩下一些是二三线产品。</p> <p>    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，三金片的销量会逐步赶上来。23年是我们第</p>

一期员工持股计划实施关键一年，我们有信心完成既定目标，谢谢。

4、白帆生物目前的订单的情况怎样，可否预计下未来实现盈利的时间点？

白帆生物定位为公司生物制药的生产基地，主要从事大分子生物药方面的生产，基地主要是为了满足自身产品的生产需求，在产能富余的情况下接受委托加工。白帆生物目前已经通过欧盟的QP认证，并且承接一些订单，今年争取实现盈亏平衡并且逐步盈利。谢谢。

5、这一期的员工持股计划完成之后，还会有下一期吗？

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。谢谢。

6、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。

7、宝船生物整合具体的时间点？

之前发过公告，我们与赛金的投资合作，我们计划是先做平台的整合，整合管线资源，筛选双方的品种，具体的时间点要看整合的结果，如果整合顺利，在上市前我们还要进行一轮融资，主要是保证临床的推进和公司的运营，谢谢。

8、原材料的上涨对公司的影响有多大？

原材料的上涨对中药企业来说影响还是比较大的，相对来说我们会好一些，因为我们的两大产品三金片、西瓜霜的原材料总体上可控，三金片的五味药材不是大众药材，其他中成药使用得很少，供应商也和我们的合作，价格上我们基本可以把控，西瓜霜的原材料原料霜是我们自己生产的，成本上也可以控制。谢谢。

9、目前公司营销措施的推进情况怎样，费用会增加吗？

	<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。结合新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>10、基药目录有哪些品种比较大概率进入? 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,可以借助这个正向拉动,谢谢。</p> <p>11、二线品种未来的增长和期望,重点有哪些品种? 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>
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