桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025018

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
活动参与人员	东方财富证券 易方达基金 天厚基金 深圳抱朴容易资产 5人 桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2025年06月25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、目前西瓜霜系列和三金片系列的库存情况怎么样？ 近年来，公司围绕库存管理体系升级持续发力，依托 BI 智能分析系统，组建专业数据分析团队，通过构建科学的“成品库存标准模型”，精准锚定市场需求动态与成本控制的平衡点。借助精细化的库存管理策略，实现库存周转效率的有效提升。同时，公司创新推出多元化促销活动，有效激活终端消费市场，推动全渠道库存结构优化。目前，公司不仅实现自身库存的高效管控，更带动渠道端、终端库存同步优化，整体库存水平持续向好，较往年同期下降明显，稳定维持在 1.5-2 个月的健康库存周期，为企业运营质量提升与成本优化奠定坚实基础。</p> <p>2、公司二、三线品种未来成长的空间有多大？ 公司二线、三线品种总体发展趋势良好，公司对这些品种的扶持力度没有变化，其中，蛤蚧定喘胶囊去年增速比较理想，今年有望延续去年的增速，但是未来随着体量扩大，增速会逐渐放缓；眩晕宁系列销量已于 21 年突破亿元大关，去年是个位数增长，今年力争实现两位数增长；拉莫三嗪片今年力争迈上亿元台阶；其他品种，比如舒咽清喷雾剂、复方感冒灵颗粒、三金颗粒等继续突破，并力争保持较高增速。二、三线品种虽然在绝对量上和一线品种还有较大差距，但是总体的增长态势好于一线品种。</p> <p>3、公司上海生物药那块进展怎样，有何预期？ 生物制药为公司一体两翼战略的重要组成部分，在国内市场广阔，但同时也是研发周期长，高投入，高风险的</p>

	<p>行业，目前行业处于遇冷时期。白帆生物受投融资环境影响，行业竞争更为激烈，客户的选择更为多样，短期内 CDMO 供给端出现一定的产能闲置，公司商务拓展和客户资源积累较 2023 年有较大增长，但距规模生产的要求尚有差距，拖累整体盈利水平。宝船生物多个项目管线仍处于新药研发阶段，尚无药品上市销售，目前仅有少量技术服务带来的收入，整体营业收入规模偏小，产能尚未充分释放，对各个研发领域进行持续性投入，整体研发支出金额较大。公司对宝船和白帆最大限度控制成本和费用，优化人员结构，并聘请了专业咨询公司进行专项治理，尽量减少亏损。公司对研发管线也进行了一定程度优化，一些临床数据较好、发展前景较为广阔的项目会重点突破，其中 BC006 单抗注射液项目，即将完成 I 期临床试验。公司尽量在研发进展和经营业绩影响之间做好平衡，另外，生物制药块面现在也仍在积极寻求合作伙伴。</p> <p>4、公司今年的分红还会保持吗？</p> <p>公司一直以来致力于为广大投资者创造良好、稳定的投资回报，上市以来持续实施现金分红政策。同时，公司充分考虑实际经营情况和可持续发展能力，一直保持稳定的经营性现金流，确保有充足的现金支撑企业的日常运营及发展。一般情况下，除非有特殊的资金需求，公司的分红政策不变。公司披露 2024 年年度权益分派预案，拟每 10 股派 3.5 元，合计派发现金红利 2.06 亿元，同时披露了 2025 年中期现金分红规划。</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>