

# 桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024020

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	华鑫证券 财通证券及其他 4 家机构 6 人  桂林三金董秘 李春 桂林三金证代 朱烨
时间	2024 年 06 月 21 日
地点	会议室
形式	线上交流
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、公司 OTC 和处方药的占比有多大？</p> <p>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 8 成比 2 成。西瓜霜系列我们一直是 OTC 大于处方，大概 8 成比 2 成，三金片的院内的占比要略高于西瓜霜，谢谢。</p> <p>3、公司在未来在中药研发方面的策略是怎样的？</p> <p>中药研发分几个层面，首先公司目前的研究的重点方向主要还是放在现有产品的挖掘和二次开发上面，立足于口腔、泌尿领域，第二公司也在进行同名同方、经典名方等方面的研究，第三公司在其他相关方面的研究会根据公司的实际需求开展。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</p>

	匹配，不会有很大的变化。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