

桂林三金药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022011

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	广发证券 李亚桐 叶有为 工银瑞信 李乾宁 谭冬寒 桂林三金董事长 邹洵 白帆生物总经理 谭凯 桂林三金董秘 李云丽
时间	2022年9月23日
地点	桂林三金药业股份有限公司会议室
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、白帆生物对客户的定位是什么样的，CDMO 价格竞争非常激烈，公司对此有什么策略？</p> <p>您好，公司对客户是有一定的选择的，目前和公司合作都是技术实力强，资金比较雄厚，具有完整 CMC 项目的少数优质客户。这样的客户其实对价格敏感度不高，他们更加关注服务的品质与产品交付的效率和质量。公司目前已经通过欧盟的 QP 认证，并正在准备美国的 FDA 认证，公司会争取一些国际订单，价格相对更加有优势。谢谢。</p> <p>2、白帆目前的价格处于同行业什么样的水平，我们对未来订单的预期是怎样的？</p> <p>不同的项目价格会不一样，之前聊过我们的客户更加关注于我们服务的品质，我们要保证优质的服务质量，必须保持一定的价格水平。目前客户是处于 CMC 前期的这么一个阶段，需求量会随着项目进展有一个慢慢爬升的过程，预计明年下半年会达到一个比较满意的状态。谢谢。</p> <p>3、白帆目前的交付能力与质量和头部企业相比，差距在哪里，如果我们有更多的交付成果出来之后是否会更具吸引力？</p> <p>我们目前和头部的 CDMO 企业比较差距还是比较大的，我们有信心，争取在二线的 CDMO 企业中处于领先。之前一直在为宝船项目服务已经积累了相当的经验，我们的管理团队也是经验非常丰富，客户对我们团队的信任度很高。谢谢。</p>

	<p>4、白帆如果扩大产能会建不锈钢罐吗？ 当然扩产能需要考虑成本，我们还需要考虑到客户的需求，目前我们还是以一次性为主，如果客户有特别需求我们会考虑加入不锈钢，或者考虑用国产一次性替代，既能满足客户的需求，又达到成本可控的目的。谢谢。</p> <p>5、白帆后续扩大产能的融资规划是怎样的？ 我们现在离完全达产还有一定的时间，但是考虑到了客户的需求会有前瞻性，目前我们已经考虑引入政府资产和其他的一些投资方来解决融资问题，我们的团队主要负责运营和提供技术这样的模式，谢谢。</p> <p>6、宝船目前的融资节点和研发管线发展怎样？ 宝船的研发和融资有一套完整的计划，目前正在按照计划，稳步推进中，谢谢。</p> <p>7、桂林三金三季度整体的经营状况怎样？ 从目前的销售状况来说一切正常，虽然接下来我们会受到疫情、政策等不确定因素的压力，但是我们对完成今年既定目标还是有信心的，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