

股票代码: 301047

证券简称: 义翘神州

北京义翘神州科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2021-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、论坛）
参与单位名称	汇添富基金、天弘基金、融通基金、招商基金、瑞信 Credit Suisse、大成基金、国海富兰克林基金、华商基金、银花基金、中欧基金、华创自营、中银基金、聚鸣投资、东海基金、国寿安保基金、长盛基金、浦银安盛基金、工银瑞信基金、易方达、华夏基金、上投摩根、平安资管等 59 家机构 132 名参与人员
时间	2021 年 11 月 3 日至 2021 年 11 月 8 日
地点	北京 公司会议室
上市公司接待人员	总经理 张杰 董事会秘书、财务总监 冯涛 证券事务代表 汪书会
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况介绍 1、公司简介 义翘神州是一家从事生物试剂研发、生产、销售并提供技术服务的生物科技公司,主要业务包括重组蛋白、抗体、基因和培养基等多个品类的生物试剂产品,以及重组蛋白、抗体的开发和生物分析检测等服务。基于公司全面的生物试剂产品线和丰富的技术服务布局,公司客户群体既包括生物制药企业、生物技术公司、诊断企

业等工业客户，也涵盖了众多高校、科研院所等科研客户，能够同时为免疫学研究、肿瘤研究、传染病研究、干细胞研究等基础生命科学研究和创新药物、疫苗研发提供“一站式”采购生物试剂产品和技术服务的渠道。公司在支持中国生物医药产业发展的同时，积极拓展海外市场，已经在美国、欧洲建立了子公司，全球累计客户数量超过 6,000 个，覆盖主要欧美发达国家在内的数十个国家和地区，品牌声誉不断累积，营业收入持续快速增长，已成为生物试剂行业国内领先的科技公司之一。

2、公司技术和产品特点

自主闭环研发体系：公司拥有完善、全面的生物试剂和技术服务技术平台，这些技术平台均为自主研发并独立掌握，基因、蛋白、抗体等不同技术平台之间可以相互支撑，研发生产链条中的部分关键试剂均为自主开发，在量身定制提升研发效率的同时也可以大幅度减少对其它供应商的依赖性。因此，公司能快速跟进生命科学领域研究的趋势和热点，及时研发并生产出多种类试剂产品，满足客户和市场需求；同时，具有更强的抗风险能力和成本控制能力，实现产品的稳定供应，保证公司长期稳定发展。

规模化生产能力：公司已经积累了丰富的规模化生产经验，拥有从几升到千升级别的生物反应器生产能力，能够满足全球市场持续增长的需求，特别是工业客户的批次大规模生产需求，并呈现出规模化生产效应，有效控制生产成本。新冠疫情期间，作为新冠病毒相关生物试剂的主要供应商之一，公司同时支持了全球 50 多个国家和地区 2000 多家科研单位、生物制药、疫苗和诊断企业的试剂需求，充分展示了公司的高通量、规模化生产能力优势。

全面的试剂产品线：公司产品涵盖基因、蛋白、抗体、试剂盒、培养基等主要生物试剂品类，目前生产和销售的现货产品种类超过 4.7 万种，其中重组蛋白超过 6,000 种，抗体产品超过 13,000 种，基因产品近 28,000 种，试剂盒 200 多种，产品线丰富度在国内同行业中具有领先优势，符合生物试剂领域客户需求分散的行业特点，既可以有效控制细分市场或部分客户需求波动带来的风险，支持企业长期稳定发展，同时具有更加广阔的市场发展空间。

3、公司 2021 年前三季度业绩

2021 年 1-9 月，公司营业收入 8.13 亿元，归属于上市公司股东的净利润 5.56 亿元。一方面公司紧跟全球新冠病毒研究需求，不断开发包括多种变异毒株的相关生物试剂，支持全球科技抗疫，新冠疫情相关业务虽然受到疫情变化等因素影响同比有所下降，但仍实现营业收入 5.45 亿元，继续保持在新冠病毒相关生物试剂领域的全球重要供应商地位。同时，公司非疫情相关业务保持快速增长，实现营业收入 2.68 亿元，较上年同期增长 41.08%，其中 CRO 业务增长迅速，1-9 月营业收入 5,885.02 万元，较去年同期增长 68.93%。

二、投资互动问答

1、问题：请公司阐述下一直坚持工业和科研市场并重发展的原因以及目前发展现状。

科研与工业市场是生物试剂行业中的两大重要业务领域，国际同行业龙头企业经过多年的竞争发展，产品线品类全、数量多，在市场拓展，为科研和工业客户提供整体解决方案方面具有优势，客户覆盖面广，市场整体占有率高，综合竞争力强。为真正打破进口垄断，打造中国自己的生物试剂和服务支撑平台，并最终在国

际竞争中不断增加市场占有率，公司在战略上无论是过去还是未来会始终坚持科研与工业领域并重发展的思路。

同时，厂商如果要在科研试剂市场占据重要份额，必须具备丰富的产品线和综合技术能力，以及良好的品牌效应，因此对企业规模和综合实力有较高要求，存在一定进入门槛，前期研发和市场投入大，初期见效相对较慢。但公司一旦形成良好的口碑，有越来越多的文献引用，后期会逐渐呈现滚雪球效应，长期增长稳定，市场波动性小。另外，工业界的研发人员主要来自科研院所的毕业生，在科研领域不断提升品牌覆盖度和美誉度，对于开拓工业市场，长期来说也具有很好的带动效应。

公司在营收分布方面，2017-2019年，直销客户中，工业客户营收占比一直维持在50%左右，发展较为均衡。2020年，受新冠疫情影响，诊断类企业需求迅速攀升，工业用户营收占比八成以上。公司客户群涵盖全球大部分知名生物制药企业和生物公司，如所有全球前二十强药企，国内恒瑞、药明、康希诺等企业，以及众多高水平大学（哈佛大学、麻省理工、清华大学、北京大学等）和研究机构（中科院，医科院，疾控中心等）。在新冠疫情期间，研究人员使用公司新冠相关生物试剂发表学术文章已超过700篇，其中在高水平杂志Cell、Nature、Science及其子刊上发表文章超过100篇，公司品牌认可度获得快速提升。

2、问题：公司通过新冠业务的爆发式增长以及上市募集资金，拥有数十亿的现金储备，计划如何利用这一优势加强技术和产品研发？

公司将充分利用好现有资金优势，加大技术和产品研发力度，支持企业持续快速发展。

首先，公司将继续坚持自主研发，加强自身研发团队建设，在北京总部和其他生物技术发达地区建设新的研发中心，继续加大购置先进的研发设备，与高科技企业合作打造自动化实验室，进一步提升研发和产品开发水平和通量，根据市场需求，增加蛋白、抗体试剂数量，开拓新的培养基、诊断原料等试剂品类以及新的 CRO 技术服务类型，实现部分重点产品的升级换代，不断提升产品性能与稳定性。

其次，在生命科学研究和生物创新药物领域，客户对于支撑平台的需求既分散又复杂，涉及众多技术和产品品类，国际同行业头部企业在过去十余年中不断并购收购，扩大其技术和产品的覆盖度。为更好满足客户的“一站式”产品和技术服务采购需求，增强企业的综合竞争力，公司正在积极寻找，与具有自主研发能力的国内外优质企业进行沟通洽谈，推动投资合作、收购并购。公司会根据调研结果选择合适的标的和合作模式，并及时公告重大进展。

3、问题：请公司介绍一下全球营销网络建设的现状和计划。

公司已经在美国和欧洲设立了子公司，建立客服、物流中心，搭建了数十人的海外在地营销团队，计划未来将进一步扩大海外团队规模，加大在美国东西海岸、英国、德国、日韩等国外生物医药活跃地区的覆盖力度。同时，在义翘上海、义翘广州的基础上，公司计划在国内外中部、西南地区、江浙地区新增分支市场和销售机构，增加在地市场人员，为客户提供更加快捷、全面的服务。

除了线下销售团队建设以外，公司有专门的电子商务部门和产品部，公司将继续加强与搜索引擎（如谷歌、百度）、专业学术期刊（如 Nature、Science）和专业

	媒体平台（如丁香园）等多个渠道的合作，持续加大线上推广宣传力度，不断提升公司品牌知名度。
附件清单	无
日期	2021年11月8日