

证券代码：301166

证券简称：优宁维

上海优宁维生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-024

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	大成基金 陈全龙、王立 国盛证券 杨芳
时间	2022年6月30日
地点	线上沟通
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理 祁艳芳 证券事务代表 夏庆立
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>董事、董事会秘书、副总经理祁艳芳女士向投资者简要介绍了公司的创业初心、公司发展战略等情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、目前公司分仓建设情况如何，增设分仓的目的。</p> <p>答：公司Q1季度开始筹建北京、广州分仓的建设，并筹划物流运输车辆的升级。公司加快了外地分仓的启用，上海全域静态管理期间，南京分仓成为主要面向全国发运仓库，同时北京、广州、武汉、杭州、成都仓库也进行了扩容，分担上海总部仓库发货压力。</p> <p>公司在全国各地建设分仓主要是基于以下考虑：一是通过分仓备货，可以提升对客户需求的响应速度，缩短交付周期，提升客户现货交付体验；二是基于公司多年的客户需求数据积累，充分借助大数据技术，筛选出需求量较大、购买频次较高的产品，建设各地分仓，通过现货交付能够更好的实现精准营销，提高销售效率；三是建设分仓，可以更好的降低各地不时散发的疫情对业务的冲击和扰动，提升了对外部环境变化的应对能力。</p> <p>2、请介绍下公司的物流体系。</p> <p>答：公司建立了现代化的仓储物流配送系统，配有专业的冷链仓储和运输设备，并对仓库设施及物流实行信息化、智能化管理，精准管理产品的有效期、批次和溯源信息，实现高效稳定的配送。公司物流在办事处辐射区域由自有物流进行配送，城市间及办事处无法覆盖的区域由顺丰等第三方物流进行配送。</p> <p>3、公司未来人员的扩张计划。</p> <p>答：2022年人员将持续加大投入，一是加大研发人员引入和培养力度，</p>

	<p>二是营销端，结合边际贡献和人均产出因素，持续扩大营销队伍，为更好的实现战略发展做好人才布局。</p> <p>4、供应商选择合作代理商的考虑因素？</p> <p>答：强大的销售能力和专业服务能力是选择合作方的重要考虑因素。公司作为一家覆盖全国的直销渠道公司，能够直接触达客户终端。基于生命科学服务业的行业特点，终端用户高度分散，科研从业人员几十万人，建设了全国直销的渠道，对公司的销售管理能力、团队建设能力、专业培养能力提出很高的要求，需要经过十几年不断的积累才能完成。公司团队专业化程度高，经过 17 年的行业积累，对市场有敏锐的感知度和深刻的洞察。</p> <p>同时，公司秉持“向正向善向上”为价值观，坚持价值营销而非强调价格竞争，也是供应商选择合作方的重要考量。</p> <p>5、研发中心的建设情况。</p> <p>答：公司研发主要集中在上海、南京和杭州三地。产品主要为抗原（重组蛋白）、抗体、检测试剂盒、生化试剂等，在客户领域与产品细分领域与现有的科研产品形成互补。2021 年及 2022 年第一季度，公司进一步加快上述研发中心的建设，其中南京自主产品生产与研发基地投资 2.8 亿元，已于今年 2 月份正式开工建设。杭州研发中心已经投入使用，研发团队组建初具规模，多个产品研发项目启动。南京优爱已经实现多个产品的交付。上述研发中心建成投产后，将进一步推动公司自有品牌和自主产品的研发和生产进度。</p> <p>未来，公司将会持续加大研发和生产投入，尤其是自主产品的资源投入，加快自主研发产品的研发和生产进度，并通过投资收购等方式收购产品型公司，加快自有品牌和自主产品在公司收入中的结构占比。</p> <p>6、公司未来业绩的驱动因素？</p> <p>答：公司将会秉持初心，不断强化生命科学一站式服务商的市场地位，继续不断引入产品管线和开拓市场与客户，加快自主研发和生产，不断提升公司精细化管理水平和构建自身持续增长的核心能力，努力实现公司业绩增长目标。同时，公司通过实施股权激励计划和参与股权投资基金等措施，进一步激发员工积极性，并积极寻找合适的产品型并购标的，通过内生增长和外延扩张的方式，促进推进公司业绩持续稳定增长。</p> <p>具体到产品领域，继续做好三类产品的业务拓展和产品扩充： A 类第三方代理品牌场，这是我们的基础市场，我们会持续的做好，保持以往的增长；B 类为我们的自主品牌，是我们重要的市场，现在已经进入高速的发展期，我们会持续的扩充好产品管线，保持高速增长；C 类市场，自产产品是我们未来的市场，将持续的增大研发和生产的投入，打造核心技术和产品，加快公司在生物医药企业工艺原料端的产品布局。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 6 月 30 日