

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：2022-027

投资者关系活动类别	<input 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）
参与单位名称及人员姓名	叶中正 山西证券研究所 冯 瑞 山西证券研究所 杜汉颐 华融基金管理有限公司 谭权胜 红土创新基金管理有限公司 黄潜轶 泰信基金 刘志军 国寿安保基金管理有限公司 林 念 工银瑞信 赵 翔 国华人寿保险股份有限公司
时间	2022年7月21日 16:00-17:00
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><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司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><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、供应商选择合作代理商的考虑因素？</b></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><b>2、贸易摩擦对公司的影响？</b></p> <p>答：公司现在与主要供应商合作稳定且良好，且供应商集中度较低，发生上述情形的可能性较小，且从过往年度的采购及到货情况看，影响不大。同时，公司也在不断扩充代理产品管线，引入更多优质的第三方品牌。</p> <p><b>3、公司未来是否会遇到供应商直销的风险？</b></p>

答：现阶段，采用代理模式是国内生命科学试剂行业的普遍特征，国外供应商较少采用直销模式，主要由于科研客户高度分散，需求差异化大，产品需求多样，订购分散，且属于科研经费报销，存在一定的信用账期。供应商自建渠道成本高，投入大，管理难。公司现在与主要供应商合作稳定且良好，在主要供应商中国国内业绩占比也处于领先的水平。

#### **4、公司自主品牌业务的未来增速情况？**

答：公司自主品牌包括爱必信和乐备实。其中爱必信于 2010 年设立，主要产品为通用生化试剂，乐备实于 2018 年设立，主要产品包括实验室服务和试剂盒。目前自主品牌业务已经进入高速增长阶段。2021 年，公司自主品牌爱必信和乐备实收入同比增长 124%，未来公司会继续加大自主品牌业务投入，加强自主产品的研发和生产，加快产品管线扩张，进一步丰富产品管线，推动自主品牌业务继续保持较快增长。

#### **5、疫情对公司的影响**

答：当前，我国整体处于有效控制中，但仍旧不时出现多点散发疫情，自春节以来，苏州、深圳、长春、上海等地均受到疫情防控管控。特别是上海，封控时间长，社会影响面大，公司部分产品清关时间延长，部分下游客户受所在地区疫情和封控政策影响，停工停产，高等院校停课，对公司经营业绩产生一定的不利影响。

在上海封控期间，公司在积极的复产复工，在封控早期，安排实验团队、生产团队、仓储团队驻场值班，闭环生产，并及时办理市区通行证，保证市区以及总部仓库与南京分仓的运输顺畅，开拓异地报关，保障下游客户的产品供应。随着第二批复工白名单的加入，积极做好复工前准备工作，尽最大可能的进行复工复产；另一方面，积极的拓展线上拜访，加大讲座宣传力度，通过讲座拓新拉新；加强非疫情地区的业务拓展，积极应对疫情的影响，争取将疫情对公司的负面影响降低。

自 2022 年 6 月 1 日上海正式复工复产以来，公司全体员工恢复到封控前工作的状态，以饱满的工作热情服务客户，力争实现业务尽快恢复到正常水平。公司二季度和上半年具体的经营情况，请投资人关注将于 2022 年 8 月 30 日披露的 2022 年半年度报告。

#### **6、目前公司分仓建设情况如何，增设分仓的目的。**

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。

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。

#### **7、研发中心的建设情况，未来自主品牌产品的收入占比？**

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。

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，并通过爱必信引入更多国产品牌、投资收购产品型公司等方式，加快自有品牌和自主产品在公司收入中的结构占比。

#### **8、作为面向工业客户市场的产品，公司自研产品有哪些优势？**

答：公司自2004年至今已深耕生命科学领域近20年，建立了覆盖全国的直销网络和专业服务团队，对于行业发展动向和客户需求与痛点有深刻的市场洞察。目前，工业客户对于抗原、抗体等原料端需求日益增加，公司通过在南京和杭州设立研发和生产中心，切入工业市场，有助于公司拓展公司业务规模和优化公司收入结构。

公司在品牌、渠道、客户、供应链、专业服务团队等方面有较好的市场竞争优势。公司自研产品可借助公司现有渠道、客户、供应链、专业服务团队等资源，实现销售突破。另外，公司高度重视产品的质量 and 稳定性，通过建立全方位和精细化的技术转移流程、主流设备参数转换模型、FMEA模型风险管控体系等，可有效应对实验室级别生产转为规模生产过程中的各类风险。

#### **9、请介绍下公司的物流体系。**

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。

#### **10、公司未来是否会通过收购兼并等方式实现快速发展？**

答：公司所处的生命科学服务行业，目前行业集中度相对较低，市场较为分散，市场未来集中的提升会是一个趋势。公司会在稳健经营的基础上，不断扩充产品管线，提升营销能力、研发能力和管理能力，积极布局并不断完善供应链，并借助信息化工具，实现公司从产品管线、营销、技术支持、配送及售后、实验室服务等全业务链条能力的提升，持续增强自身服务能力和市场竞争力。在上述能力提升和稳健经营的基础上，公司会寻找合适的相关标的，适时通过收购、参股等形式整合行业资源，不断做大做强。目前公司与专业投资机构共同合作设立了股权投资基金，公司将会借助专业机构的力量，进一步加快外延发展的步伐。

#### **11、公司今年及未来几年的投入重点？**

答：公司将会根据既定的募投项目稳步推进，通过募投项目和超募资金投资项目的建设，主要着力做好以下方面：

	<p>一是在研发方面：作为公司重点投入的领域，公司将会加快自研产品的研发进度，推进上海、南京和杭州研发中心建设，加快重组蛋白、IVD配对抗体等产品的研发进度。</p> <p>二是在销售方面：加强线上和线下营销团队建设，并对较大的办事处升级为销售子公司，便于在当地开展业务，更好的服务当地客户，进一步巩固和发展公司渠道资源优势；在物流分仓方面，加快五大物流分仓的建设，提升产品配送效率。</p> <p>三是在产品方面：持续引入抗体及相关试剂、设备、耗材等产品，并加快自研产品的研发进度，进一步丰富公司产品管线，为用户提供更加丰富的产品选择，更好地满足用户一站式服务需求。</p> <p>四是在信息化方面：加快对信息化资源投入，推进自有网络平台智能化建设、技术支持服务中心建设、智能供应链体系建设，加快信息化对业务和管理的赋能。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年7月21日