

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：2022-028

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	范佳锴 国华兴益 杨 微 广发证券 王大伟 国金证券 杨 芳 国盛证券 赖建清 宝盈基金 朱家成 中信证券 吴 凡 招行研究院 张琦悦 健顺投资 王泽实 华夏基金 张运昌 汇华理财 谭智汨 金信基金 徐顺利 华西医药 孔令岩 广发证券 强泽平 申万菱信 朱亦宁 交银施罗德 张殊豪 西南证券
时间	2022年8月30日 15:30-16:30 2022年8月31日 15:00-16:00
地点	线上沟通
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 冷兆武 董事、董事会秘书、副总经理 祁艳芳 财务总监、副总经理 唐敏 证券事务代表 夏庆立

投资者关系活动  
主要内容介绍

**一、公司基本情况介绍**

公司向投资者简要介绍了公司 2022 年上半年经营发展情况。

**二、问答环节**

**1、公司相较于其他友商的竞争优势。**

答：公司作为生命科学一站式服务商，在销售渠道、产品管线、供应链、信息化、大数据、客户资源等方面具有较强的竞争优势：

（1）公司经过 18 年的发展，目前已经搭建完成遍布全国的营销网络，拥有 10 家销售子公司和 26 家办事处，并形成了以直销为主的销售模式；

（2）公司产品数量和种类丰富，截至 2022 年 6 月 30 日，公司生命科学产品 SKU 突破 718 万种，涵盖试剂、设备、耗材、综合技术服务等；

（3）公司搭建了电商平台，并通过信息化管理工具，提升信息化水平，提升产品、物流、供应商等管理的信息透明度，并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，拥有较强的物流配送能力，新建物流分仓及拓展异地报关，供应链抗风险能力不断提升；

（4）信息化领域，公司拥有一支强大的 IT 团队，2022 年上半年，推出线上商城 2.0 版本-优宁维在线，升级小优课堂为小优大学堂，将每周培训讲座频次增加至 20-30 场次，进一步提升线上客户引流功能；

（5）大数据方面，公司深耕生命科学领域 18 年，拥有一支高素质的专业技术团队，对生命科学发展和技术方向有深刻的洞察，能够洞悉市场和客户需求；

（6）客户资源方面，公司客户涵盖大学（覆盖超过 90 所 985、211 大学）、科研院所（覆盖超过 450 所科研院所）、医院（覆盖近 500 所三甲医院）、生物医药企业（覆盖 50 多家国内外上市公司）等，积累了丰富的客户资源。

公司围绕将一站式服务平台做到极致和将抗体做到极致的发展战略，不断提升平台服务能力和自主研发能力，加快代理业务和自主品牌业务发展，不断提升公司客户服务能力，持续提升自身竞争实力，朝着生物制品供应商不断迈进。

**2、公司下半年经营预期**

答：上半年受多地疫情散发，尤其是上海疫情影响，公司营业收入增速未达发展预期。下半年，公司将会继续在渠道、供应链、产品管线和品类、信息化、研发等领域持续投入，不断增强一站式平台服务能力。伴随疫情逐步好转和常态化，公司将会持续加大业务拓展力度，努力保障业务有序平稳增长。

**3、公司代理业务和自研产品业务是否有冲突，公司外延并购计划？**

答：公司自研产品主要包括重组蛋白、IVD 抗原、抗体等，主要面向工业客户的生产工艺端，而代理产品面向科研端，所以公司自研产品与第三方品牌抗体类产品呈现错位补充的局面，不会发生产品竞争情形。

外延并购方面，生命科学领域产品种类多、行业分散，行业集中度不高，回顾国外生命科学发展历程可以发现，行业集中度通过并购不断提升。所以国内生命科学领域企业做大做强路径就是并购。公司也

在积极寻找能够与公司形成协同效应的产品型并购标的，但目前尚未发现合适的标的企业。

#### **4、冷总创业切入抗体业务领域的初心是什么？**

答：2003年4月，人类基因组计划的工作完成。对基因功能研究用的抗体的需求量肯定会大增。当时中国的生命科学研究工作者面对世界上几十万计的抗体试剂无从选择，行业内区域代理多、乱、杂的乱象，急需专业抗体服务商进行行业整合。在创业前我在Sigma-aldrich(现属Merck)工作，处在科研服务行业第一线，深感科研人员的需求和痛点，优宁维于2004年应运而生；优宁维成立的初心就是打造一个提供涵盖抗体专业查询服务、抗体产品定制、产品研发创新、电商平台搭建、实验室服务配套以及信息化科研支撑的抗体一站式服务商，从而推动中国生命科学科研工作。

#### **5、公司所处的行业门槛？**

答：相较于生化试剂产品，生物试剂需要更专业的服务满足客户需求。公司主要提供抗体及相关试剂产品，该产品客户广且需求差异很大，且涉及免疫学等多个学科，生物技术发展日新月异，专业性较强，对于生物技术发展动向、客户需求等信息需要有深刻的认识和敏锐的市场洞察能力。

公司拥有较强的专业服务能力，能够为客户提供从售前到售中、售后全程的技术支持和综合服务，满足客户试验需求。公司历经18年，成功打造了优宁维抗体专家的品牌形象，对行业有深刻的理解和洞察，积累了庞大的客户群体，构建了覆盖全国的直销网络和线上电子商务平台，能够及时触达客户，并通过提供一站式综合服务，满足客户在产品选型、试验技术指导、知识培训、实验室服务等多方面需求。

#### **6、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：

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。

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。

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。

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。

#### **7、研发中心的建设情况。**

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

	<p>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><b>8、公司未来毛利率水平如何？</b></p> <p>答：2022 年半年度，公司毛利率水平为 22.60%，未来公司将主要通过以下两个方面努力提升公司的毛利率水平：一是不做价格竞争，秉承着专业服务客户，遵守相关供应商的市场政策，继续围绕抗体及相关产品，不断扩充提供产品的数量、种类和服务能力，提升公司在生命科学服务领域的市场份额，提升议价能力；同时，公司会持续保持对自主品牌产品和自产产品的投入，不断提升自主品牌和自产等高毛利率产品的收入占比，进而带动公司的整体毛利率水平提升。</p> <p><b>9、公司在建工程增加、库存增加的原因？</b></p> <p>答：公司在建工程增加主要是投资于超募资金募投项目自主品牌生产基地项目（生物制剂生产线建设项目），目前处于建设期。库存方面，公司为提高产品响应交付速度，缩短产品货期，提高客户满意度进行了备货。</p> <p><b>公司自主品牌产能预期？</b></p> <p>答：公司自主品牌分为爱必信(absin)、乐备实(labex)、斯达特及南京优爱,目前爱必信主要以 ODM、OEM 模式为主，乐备实主要以提供 CRO 服务为主，斯达特以提供抗体相关产品为主，南京优爱以提供重组蛋白相关产品为主。自主品牌生产基地目前处于建设期，该项目建成后，将显著提高公司自研产品的自产比例，也将进一步提升公司研发和生产能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 30-31 日