

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：2022-032

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	张静含 申万宏源 凌静怡 申万宏源 王 道 申万宏源 董 函 汐泰投资 应振洲 楹联健康基金 陈 灿 汇丰晋信 熊超逸 招银理财 熊文说 汇升投资 徐 凌 汇升投资
时间	2022年9月14日 下午 15:30~17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	冷兆武 董事长、总经理 祁艳芳 董事、副总经理、董事会秘书 周 寅 市场战略副总 夏庆立 证券事务代表
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2022年上半年经营发展情况。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、公司所处的行业门槛？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>2、公司业务各类型客户收入占比及增速情况</b></p>

答：公司客户可分为工业客户和科研客户，根据公司 2021 年年度报告，公司工业客户（生物医药客户）和科研客户（包括大学、科研院所和医院）收入占比均超过 40%。从收入增速来看，公司工业客户（生物医药客户）增速快于科研客户收入增速，主要是因为近年来我国生物医药企业蓬勃发展，生物医药企业投入快速增加。

### **3、公司产品拓展的计划，公司产品 SKU 数会持续扩增吗？**

答：目前公司主要围绕抗体及相关试剂，不断扩充产品品类和管线。包括分子类和细胞类产品、设备和耗材等产品，有计划进一步引入和丰富，让公司产品管线进一步丰富，进一步强化公司一站式平台的服务能力。同时，自有品牌和自研产品方面，也会通过合作和自主研发的方式不断扩充更多产品，不断丰富一站式平台的产品和服务种类，更好的为客户提供一站式服务。截至 2022 年 6 月 30 日，公司生命科学相关产品 SKU 已突破 718 万种。

### **4、公司自主品牌产品的自产情况**

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。目前自产产品主要为爱必信部分产品，目前自产比例较低。公司投资 2.8 亿元的南京自主品牌生产研发基地已正式开工建设，该项目建成后，将显著提高公司自研产品的自产比例。

### **5、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。今年上半年，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。

### **6、公司外延并购的方向**

答：公司立足平台和抗体两个极致战略，基于客户应用需求，持续丰富公司所提供的技术、产品与服务，从而满足不同客户及不同应用场景对于技术、产品与服务的需求。因此公司会从技术、产品等方面寻找合适的并购或投资标的，提升公司一站式解决方案的平台服务能力。

### **7、公司分仓建设成本如何**

答：公司产品主要是以抗体为主的生物试剂，单位体积小，单个分仓面积在 2-300 平左右，单个投入较小，整体资金投入不大。区域分仓逐步建成后，会进一步提升公司服务和产品交付交付的响应速度，缩短产品货期，提升客户满意度。

### **8、公司代理业务和自研产品业务是否有冲突？**

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，所以公司目前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。

	<p><b>9、公司下半年经营预期</b></p> <p>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。</p> <p><b>10、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，且从过去年度的采购及到货情况看，影响不大。公司会积极拓展更多第三方品牌，引入更多产品管线，布局自主品牌，开展自主研发、增强自主品牌竞争优势，来应对未来国际贸易政策和环境存在的不确定性。</p> <p><b>11、今年上半年公司应收账款周转天数增加的原因</b></p> <p>答：今年上半年受上海疫情封控措施影响，上海地区的部分客户尤其是科研类客户无法及时回款，导致公司应收账款增加，在营业收入与上年同期基本持平的情况，导致应收账款周转天数增加。公司高度重视回款情况，下半年公司会加大对回款进度管理，加快资金回笼。随着6月份上海的全面解封，疫情防控已常态化，加之下半年尤其是四季度是一年中回款高峰，预计应收账款周转率会有提升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年9月14日