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: 2022-035

	7/hg 3 · = - = - = -
投资者关系活动 类别	☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 ☑其他 (电话会议)
参与单位名称及 人员姓名	银华基金: 贾鹏 郭思捷 王智伟 姚荻帆 罗震寰 华西证券: 徐顺利
时间	2022年11月1日 (周二) 下午 13:00~14:00
地点	线上沟通
上市公司接待 人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 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	一、公司基本情况介绍 公司向投资者简要介绍了三季度经营情况。 二、问答环节 1、公司代理业务、自主品牌业务占比 答:公司目前以代理业务为主,产品包括以抗体为主的生命科学试剂、设备及耗材等。 公司自主品牌业务包括爱必信(通用生化试剂为主)、乐备实(综合技术服务)、南京优爱(重组蛋白)和杭州斯达特(抗体)。爱必信和乐备实主要面向科研客户,与目前的代理业务形成场频错位互补,南京优爱和杭州斯达特主要面向工业客户的工艺端。上述自主品牌产品目前收入占比较低,但发展较快,在公司收入中的占比逐步提升。 2、公司目前的设备仪器与耗材主要有哪些,收入占比如何? 答:公司所提供的设备仪器与耗材,主要围绕生命科学试剂产品,提供相配套的设备与耗材:公司围绕中高端免疫学检测分析仪器,提供检测分析和样品制备两类设备,其中检测分析仪器主要包括酶标仪、凝胶成像仪、超敏多因子电化学发光分析仪、细胞磁性分选仪、多功能流式点阵仪、流式细胞仪等,样本制备仪器及耗材包括全自动组织处理器、移液器、移液管、离心管等。 今年1-9月,设备仪器与耗材收入占比与2021年年度基本持平。 3、公司的营销优势 答:公司自2004年成立以来,已建立覆盖全国的营销网络,通过遍布全国的26个办事处和10个子公司以及线上商城,形成线上+线下全方

位的营销网络,能够较快的触达到公司遍布各地的科研和生物医药企业客户。同时,通过一线销售+技术支持+产品专家为架构的销售团队,可满足客户贯穿售前、售中和售后各环节技术服务需求,形成了较好的客户黏性。

4、公司自研产品的定位

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。

5、公司业务各类型客户收入占比情况

答:公司客户可分为工业客户和科研客户,今年前三季度,公司工业客户(生物医药客户)收入占比逐渐提升,已高于科研客户(包括大学、科研院所和医院等)收入占比,主要是因为近几年生物医药行业蓬勃发展,生物医药企业投入研发增加,另外近几年散发的新冠疫情,生物医药企业疫情后恢复速度也快于科研客户。

6、贸易摩擦对公司的影响?

答:公司现在与主要供应商合作稳定良好,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。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。

7、公司四季度业务预期

答:四季度,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,持续加大 业务拓展力度,努力实现四季度业绩平稳增长。

附件清单(如有)

|无

日期

2022年11月1日