

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：2022-038

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	周山人 六禾致谦 戴斌 六禾致谦
时间	2022年11月24日（周五）下午 13:30~14:30
地点	上海市浦东新区古丹路15弄16号楼公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 夏庆立 证券事务专员 苏妍予
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>公司向投资者简要介绍了公司基本情况及三季度经营情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司的核心竞争力是什么</p> <p>答：公司的核心竞争力主要体现在以下几个方面：（1）专业一站式采购平台优势：公司自成立以来长期专注于以抗体为核心的生命科学试剂领域，搭建了国内专业全面的生命科学综合服务平台，通过提供丰富的产品和专业综合技术服务，为客户提供专业一站式采购平台，满足客户全方位的科研需求。（2）品牌优势：自设立以来，公司始终坚持“优宁维-抗体专家”的战略定位，围绕抗体产品进行产品线及服务的拓展。经过多年发展，在客户中建立了专业且全面的“优宁维-抗体专家”形象，取得了良好的行业口碑，具备较强的品牌影响力，并逐步打造“生命科学一站式服务商”的品牌形象，并努力向“世界知名生物制品供应商”的愿景而努力。（3）销售模式优势：公司根据客户类型及需求，采取线上平台与线下渠道并行，直销为主、经销为辅的多元化销售体系。覆盖全国直接触达终端客户的直销为主的营销网络，是公司的稀缺性资源。（4）供应链优势：公司搭建了电商平台，并充分结合ERP系统、WMS物流系统、第三方国际/国内物流系统、微信发票小程序等实现订单全程可追踪，大幅增加信息透明度，提高交易效率。公司开发了供应商/品牌管理、采购管理、仓储管理、物流配送、全流程追踪和合规管理等系统。系统可以对供应商资质、商品信息、供应商库存信息等进行常规管理，实时获取报关进展，对安全库存、客户供货周期等进行自动控制及管理，并实现了细胞进境、入库、销售等的电子化管控。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</p>

	<p>送。（5）人才优势：公司拥有一批行业经验丰富的员工，涵盖了免疫学、分子生物学、细胞生物学、表观遗传学、蛋白质组学等生命科学领域，以其丰富的经验和深刻的行业理解，对用户需求及时、准确提供响应及技术支持。同时公司引入首席信息官、研发副总、市场战略副总等高级管理团队，进一步提升公司信息化、研发、市场拓展管理能力。公司根据行业及自身特点制定了形式多样的人才激励政策和绩效考核制度，为员工提供了较好的薪资待遇和良好的职业发展空间，为公司持续稳定发展保驾护航。</p> <p>2、公司代理业务和自研产品业务是否有冲突？</p> <p>答：公司自研产品主要包括重组蛋白、抗原、抗体等产品，主要面向工业客户的生产工艺端，代理产品面向科研端，目前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。</p> <p>3、如何看待国产化替代的进程</p> <p>答：目前来看，中高端产品以国外产品为主，国产化还需要较长的过程；同时，公司提前进行了国产化的布局：分别于2010年和2018年建立了爱必信和乐备实自主品牌，并布局了南京优爱和杭州斯达特开展自有产品（重组蛋白和抗体）研发。未来，公司努力在第三方代理产品继续保持稳健增长的基础上，不断提升自主品牌收入占比，并通过持续的研发投入，加快自有产品的研发，不断打造核心技术和产品，为未来持续增长奠定基础。</p> <p>4、公司的并购意向及并购进展</p> <p>答：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。国内生命科学领域企业做大做强的路径之一就是并购，所以公司也在寻找能够与公司形成协同效应的并购标的。</p> <p>目前公司通过参与股权投资基金，借助投资机构的专业团队优势、项目资源优势和平台优势，积极为公司储备有良好协同关系及发展前景的投资标的。</p> <p>5、自主品牌增长情况</p> <p>答：公司自主品牌收入前三季度占比有所提升，但占公司总营业收入仍较低。公司将会持续保持对自主品牌和自研产品的投入，在保持代理业务增长的同时，努力提升自主品牌和自产产品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>6、公司现金流影响因素</p> <p>答：公司截止三季度末现金流为负，主要受疫情影响，部分客户尤其是科研类客户无法及时报账，导致公司应收款账款回款周期延长。此外，为了提升产品交付速度，缩短产品交付货期，公司备货有较大增长。</p> <p>7、公司四季度业务预期</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月24日