证券代码：688179　　证券简称：阿拉丁

转债代码：118006　　转债简称：阿拉转债

上海阿拉丁生化科技股份有限公司
接待投资者调研活动记录

一、机构调研情况

调研时间：2024 年 4 月 17 日、2024 年 4 月 18 日

调研形式：线上交流、现场交流

参与交流来访的机构投资者：

开源证券、人保养老、圆信永丰基金、泓德基金、兴证全球基金

接待人员：

董事、副总经理、董事会秘书赵新安

二、调研纪要

Q：公司下游客户行业占比情况？

A：科研试剂的客户行业覆盖面广。像生命科学、航空航天、新材料、新能源、制药、食品、化工、第三方检测等行业对试剂产品都有需求。因此，下游客户所处行业比较分散。从浏览量上来看，约有 40%的客户属于生命科学类，其中包含生命科学、医学类的高校科研院所等。

Q：高校客户的需求情况？

A：随着高校恢复正常教学科研活动，高校客户恢复速度比较快，占比有所提升。

Q：公司怎样从产品和销售方面促进科研端市占率提升？

A：新产品开发和区域拓展都是公司业务发展的驱动力，公司会围绕这两方面，采取相应措施。

Q：去年存货的变动情况是怎样的？

A：去年存货总量增加，但结构有所不同，随着外仓补货的完成，老产品增速下降，但新产品的开发速度较往年更快。四季度存货金额环比下降，主要系以前年

度铺设外部仓库的备货目标逐步达到，各仓库常备库存补齐，公司备货的速度有所下降所致。

Q：国产替代率有提升吗？

A：近几年，我国科研试剂产业竞争格局由外资企业绝对垄断向相对垄断过渡，主要表现为内资品牌部分产品达到了国际先进水平或实现了部分进口替代，逐步打破了外企绝对垄断的态势。国内品牌的接受度也逐步提高。

Q：高端化学类别中有哪些产品的收入体量较大？

A：公司所有产品中没有一个品种收入占比超过 1%，相对来说比较均匀分散。目前 40%的产品贡献了 60%的收益。

Q：公司怎样在终端客户中做推广或者怎样触达客户？

A：公司的推广方式有：（1）网络推广（2）展会宣传（3）经销商推广（4）销售人员上门推广（5）校园行等等。

Q：线下考虑地推式的品类宣传吗？

A：科研试剂的特点是多品种、小包装，靠人海战术不能带来销量的同比例增加，相应地，费用反而上去了。电商模式与科研试剂的特点天然契合。

Q：您对科研需求增速有怎样的看法？

A：据国家统计局数据，2023 年我国 R&D 经费投入达 33,278 亿元，比上年增长 8.1%。2023 年，我国 R&D 经费投入强度（R&D 经费与 GDP 之比）达到 2.64%，比上年提高 0.09 个百分点。随着科研经费投入的增加，作为消耗品的试剂耗材销量也会增加，这个行业的发展长期可期，未来仍能保持较高的增长速度。

三、关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明

本次活动不涉及应当披露的重大信息。