

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11月22日、2024年11月25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：

中信证券、新华资产、上市行、重鼎资产、财通资本、天风资管、澜胜私募、惠秀私募、寿宁投资、嘉鸿私募、锐耐私募、证研投资、国科龙晖、国融证券、东北证券

接待人员：

董事、副总经理、董事会秘书赵新安

### 二、调研纪要

**Q：公司在行业中的地位与国产替代前景？**

A：国内的科研试剂市场以外资品牌为主。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。外资品牌也分为期货和现货，是这个行业常见的仓储管理模式。外资品牌全球销售，国内不一定都备有现货，有的期货产品货期比较长，通常需要1~2个月左右。公司在发货效率和收货时效上的优势，可以很好地提升公司与外资品牌的竞争力。

**Q：当前公司销售模式线上与线下及国内外布局情况如何？**

A：公司依托于电商模式，有自己的垂直电商平台，很少线下销售。有线下客户也会引导其进行线上下单。经销商也是走线上下单的模式，公司没有纯粹的线下模式。目前公司全国五大仓储布局已经形成，已经开始五地同时发货，实现次日达，使得公司自身的服务水平大大提升了，客户的体验也越来越好。海外布局目

前仍处于推进阶段，公司继续向海外市场备货。海外网站放开后，陆续开始产生订单。

**Q: 目前企业客户和科研院所的客户占比如何?**

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。而且，最近几年，高校扩招，研究生人数增多，高校的需求也在增加。

**Q: 经销商与直销模式是否存在冲突?**

A: 经销商能够更好地为客户服务，是我公司销售服务的延伸。经销商离客户近，能够更快地获得客户的反馈，在付款、收发货等方面能更及时地为客户服务。

**Q: 公司是否偏向产品导向?**

A: 科学研究学科众多，客户所需的科研用品具有专业性强、产品种类多的特点，公司产品品种越多，规模越大，越能够满足客户一站式采购的需要，客户在网站上浏览下单的几率越高。

**Q: 是否存在产品迭代的风险?**

A: 产品不是更新换代的，公司会不断推出新的产品。从需求端来看，没有发现哪些产品是过时的产品。物质世界是丰富多彩的，实验室对科研试剂的需求也多种多样，经常会发现，有些相对滞销的产品突然会卖得很好。

**Q: 产品是否具备专利保护?**

A: 部分产品有专利保护。产品开发会有一些的技术门槛，公司在选择新产品时，也会综合考虑投入与产出的匹配情况。科研试剂单一产品销量都比较小，每一个品种的开发并不一定都有太高的技术难度，如果每一个品种都具有难以突破的技术壁垒，那么品种的积累将会非常缓慢，不符合这个行业以品种规模取胜的特点。产品添加缓慢，产品规模达不到要求，企业的收入难以覆盖成本，就难以盈利。如果按照这个逻辑，企业就很难发展成长，经营者也没有动力将企业做大做强。因此，产品的技术门槛不能太高，太高的技术门槛不经济。

**Q: 公司如何开发新客户?**

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: 公司如何看待国家政策支持科研企业发展?**

A: 中国人民银行推出科技创新和技术改造再贷款政策, 额度 5000 亿元, 利率 1.75%, 激励引导金融机构加大对科技型中小企业、重点领域技术改造和设备更新项目的金融支持力度。这项政策有利于科研机构投资规模的增长。

**Q: 科研试剂行业的市场需求趋势如何?**

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。

**Q: AI 技术的应用是否会有利于科研试剂的开发?**

A: 是的, AI 技术已开始科研试剂开发中应用, 尤其在蛋白质抗体研究中, 通过算法减少了验证次数, 提高了工作效率, 预计这一趋势将持续。

**Q: 未来公司增长的逻辑和实现方式是什么?**

A: 品种添加和区域拓展都是公司实现增长的方式。

**Q: 公司是否考虑代理模式的发展?**

A: 与国内经销商通过代理外资品牌快速抢占市场不同, 公司坚持培育自主品牌, 不代理其它公司的产品, 该战略有利于自有品牌的长期持续发展。

**Q: 是否考虑区域性基地布局?**

A: 目前公司全国五大仓储布局已经形成, 分仓可以更好的服务于当地客户, 满足周边地区实现发货当日或次日到达的目的。鉴于上述仓库已大大提高了公司的发货效率, 公司没有必要在更多的中心城市建立分仓库, 徒增相关费用。另外, 科研试剂特别是化学试剂因为环保及安全的要求, 除化工园区外, 不宜在中心城区存储, 因此, 出于安全的考虑, 公司仓库也没有必要遍地开花。

**Q: 研发如何管理?**

A: 研发是一个积累的过程。公司开发产品品种越多, 相应地技术经验等方面越成熟, 新产品的研发成功率会比较高。

**Q: 客户的账期是多久?**

A: 我们是电商模式, 大部分客户先付款后发货。但也给经销商、大客户等一定的账期。总体来说, 公司账期较短, 应收账款规模小, 回款快, 现金流量好。

**Q: 公司如何管理现金流和资金?**

A: 公司拥有五到六个亿的货币资金，主要通过银行的定存进行现金管理。目前利率较低，但需要保持流动性。公司资金运作较为稳健，毛利较高，因此不需要大量采购原料。

**Q: 收购上海源叶生物的影响及业务协同规划?**

A: 阿拉丁收购上海源叶生物科技有限公司 51.00%股权的目的是为实现产品线、客户资源优势互补，共享产品开发、研发、质控、生产、仓储及线上销售等方面的资源，扩大业务规模，促进主营业务发展，提升公司综合竞争力。

**Q: 关于海外收购的进展如何?**

A: 公司在新加坡、美国、爱尔兰注册了公司。海外投资方面，为开展德国及欧洲业务市场，扩大业务规模，阿拉丁爱尔兰拟以 28,500 欧元收购股东 UNA Management GmbH 持有的 UNA 589. Equity Management GmbH100.00%股权，本次交易完成后，有利于公司在德国市场开展业务。此外，为拓展德国及欧洲市场，扩大业务规模，确定稳定长期的经销商关系，公司拟使用自有资金以 888,900.00 欧元对 neoLab Migge GmbH 进行增资，neoLab Migge GmbH 将作为阿拉丁的经销商在德国及欧洲销售阿拉丁产品。公司继续向海外市场备货。海外网站放开后，陆续开始产生订单。随着海外仓储的不断完善，后续销售速度会不断增快。

**Q: 公司在并购和投资项目上的策略是什么?**

A: 外延式增长和内涵式增长都是公司业务增长的主要形式。关于并购重组，目前政策宽松，IPO 收紧后，很多项目也希望通过被并购的方式退出。公司会积极调研，希望通过外延式增长和内涵式增长共同驱动公司发展。

**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。