

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：2022-034

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	冯 瑞 山西证券 龚宇琼 歌斐资产 陆伏崴 西部证券 曹聪聪 光大证券研究所 凌静怡 申万宏源 陈嘉焯 西部证券 林小伟 汇添富基金管理股份有限公司 冯 瑞 山西证券 魏 赟 山证研究所 刘江波 西藏源乘投资管理有限公司 刘春茂 冰河资产 黄思琴 晟梦资产 魏 巍 中信资管 陈智博 首创证券 宋方云 融通基金管理有限公司 李 璐 智尔投资 彭国宇 中信建投证券（资管） 张树声 益民基金 于彦秋 东吴证券 冯 航 诚盛投资 徐顺利 华西医药 杨 莹 禧弘投资 潮礼君 新华基金 郭相博 天弘基金 杨 芳 国盛证券 高诚诚 中欧基金 张静含 申万宏源 胡 幸 海通证券 陶 俊 兴业银行 吕功绩 宝盈基金管理有限公司
时间	2022年10月28日（周五）下午 16:00~17:00
地点	线上沟通

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长、总经理 冷兆武 董事、副总经理、董事会秘书 祁艳芳 市场战略副总经理 周寅 证券事务代表 夏庆立</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司基本情况介绍</b> 公司向投资者简要介绍了三季度经营情况。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、三季度应收账款增长的原因</b> 答：主要是受疫情影响，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。四季度公司将进一步细化应收款管理工作，加快应收款回款进度，努力改善应收账款回款情况。</p> <p><b>2、请介绍下公司“瑞宝”平台的情况</b> 答：公司“瑞宝”平台系统，可实现客户产品筛选、询价、下单、售后、过程状态查询等环节的信息化和透明化，将公司订单信息与客户订单信息共享，打通公司与客户之间的信息墙，满足客户对供应链的专业化管理需求，进一步增强客户粘性。该平台作为一站式服务平台的一部分，是我们提供给下游客户产品的一种，目前公司免费提供给客户使用，由此满足客户对于采购系统的需求。</p> <p><b>3、公司分仓建设情况</b> 答：公司目前在建 5 大分仓，包括北京、广州、武汉、成都和南京分仓。目前南京分仓已经正式投入使用，广州分仓已建设完成，北京分仓受疫情影响，建设进度放缓，预计四季度完成建设。武汉成都分仓在选址及投入规模考察中。公司 5 大分仓建成后，将进一步提升响应交付速度，缩短产品货期，提升客户购货体验，进而增强客户黏性。</p> <p><b>4、和国内供应商合作的情况</b> 答：公司持续拓展产品管线和产品品类，不断丰富公司一站式平台的产品和服务内容，提升一站式服务能力。目前公司已组建 BD 团队，在上半年度拓展的基础扩大合作范围，寻找合适产品，同时继续通过自主品牌爱必信 OEM 等形式与更多国产品牌进行合作，持续扩充公司的产品管线。</p> <p><b>5、公司代理业务和自研产品业务是否有冲突，公司国际市场拓展计划</b> 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。 公司的愿景是成为世界知名生物制品供应商。目前公司自主品牌正处于快速发展过程中，但体量相对较小，尤其是自研产品目前尚处于投入期和市场拓展期，目前公司通过现有销售渠道拓展国内市场，并积极的通过线上网络宣传，开拓海外市场。</p> <p><b>6、如何看待国内科研市场竞争格局。</b> 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。所以国内生命科学领域企业做大做强的路径就是并购。公司也在积极寻找</p>

	<p>能够与公司形成协同效应的产品型并购标的，但目前尚未发现合适的标的企业。</p> <p><b>7、公司三季度销售团队扩展情况，区域业绩占比情况？</b></p> <p>答：三季度公司继续扩充销售人员，提高市场拓展力度。三季度华东区域占公司整体收入较大，华北、华南等其他区域在持续拓展中。公司会保持在其他区域的资源投入，努力提升其他区域的收入占比。</p> <p><b>8、自主品牌增长情况</b></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><b>9、公司四季度业务预期</b></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10月28日