

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：2022-039

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	刘丹 汇添富基金 郑慧莲 汇添富基金 张韡 汇添富基金 陈欣黎 民生证券
时间	2022年11月29日上午 10:00~11:00
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	冷兆武 董事长、总经理 祁艳芳 董事、副总经理、董事会秘书 夏庆立 证券事务代表
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、公司一站式平台建设的方向</p> <p>答：公司围绕将抗体做到极致的战略，以抗体为中心，不断拓宽相关试剂、耗材、设备及实验室服务等业务内容，持续增加产品管线和产品品类，为更客户提供更加丰富的产品选择；同时，公司持续加强在市场渠道、供应链、信息化、自主研发、人才团队等方面的投入，提升一站式整体服务能力，更好地满足客户对生命科学领域一站式服务的需求。</p> <p>2、公司目前的市场占有率</p> <p>答：公司所属的生命科学领域，行业高度分散，尚未形成类似国外赛默飞等巨头公司。目前公司在整个生命科学领域占比还很低，有非常广阔的发展空间。公司会坚持一站式平台极致战略和抗体极致战略，持续增加对一站式平台建设投入和研发投入，提升公司一站式服务能力和自主研发能力，持续提升公司持续发展能力。除此之外，公司已参与投资设立两家投资基金，希望借助专业投资机构的投研能力，帮助公司寻找到合适的产品型并购标的，进一步加快公司外延发展步伐。</p> <p>3、公司区域拓展投入情况</p> <p>答：从收入占比来看，华东、华南和华北是公司收入的主要来源，同时，上述区域也是我国科研单位和生物医药企业分布比较集中的区域。公司会在继续保持对华东、华南及华北等主要区域的投入外，加强对展华中和西南区域的拓展。</p>

	<p>4、公司分仓的建设情况</p> <p>答：公司今年已完成南京、广州和北京分仓建设，武汉和成都分仓正在选址工作。公司5大分仓建成后，将进一步提升产品交付速度，缩短产品货期，使客户接受到贴近本地化的服务，提升客户购货体验，进而增强客户黏性。</p> <p>5、公司科研和生物医药企业客户收入占比情况</p> <p>答：公司客户主要包括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，目前工业客户和科研客户收入合计占比超过公司总收入的80%以上。</p> <p>6、公司自研产品的定位，以及公司自研产品有哪些优势？</p> <p>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。</p> <p>公司自2004年至今已深耕生命科学领域近20年，建立了覆盖全国的直销网络和专业服务团队，对于行业发展动向和客户需求与痛点有深刻的市场洞察。目前，工业客户对于抗原、抗体等原料端需求日益增加，公司通过在南京和杭州设立研发和生产中心，切入工业市场，有助于公司拓展公司业务规模和优化公司收入结构。</p> <p>公司在品牌、渠道、客户、供应链、专业服务团队等方面有较好的市场竞争优势。公司自研产品可借助公司现有渠道、客户、供应链、专业服务团队等资源，实现销售突破。</p> <p>7、公司外延并购的方向</p> <p>答：公司立足平台和抗体两个极致战略，基于客户应用需求，持续丰富公司所提供的技术、产品与服务，从而满足不同客户及不同应用场景对于技术、产品与服务的需求。因此公司会从技术、产品等方面寻找合适的并购或投资标的，提升公司一站式解决方案的平台服务能力。</p> <p>8、公司未来毛利率水平如何？</p> <p>答：2022年前三季度，公司毛利率水平为22.38%，未来公司将主要通过以下两个方面努力提升公司的毛利率水平：一是不做价格竞争，秉承着专业服务客户，遵守相关供应商的市场政策，继续围绕抗体及相关产品，不断扩充提供产品的数量、种类和服务能力，提升公司在生命科学服务领域的市场份额，提升议价能力；同时，公司会持续保持对自主品牌产品和自产产品的投入，不断提升自主品牌和自产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>9、自研产品的国外市场拓展计划</p> <p>答：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>10、公司人员投入方面的计划</p> <p>答：公司围绕一站式平台极致战略和抗体极致战略，会持续增加市场、供应链、IT、研发、技术服务等方面的人才引进和培养投入，在投入方面也会争取综合平衡好与收入等财务指标的关系，控制好团队扩张的节奏，以更好地实现投入与产出的平衡。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2022 年 11 月 29 日
----	------------------