

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：2025-004

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	通过“价值在线”参加公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年4月29日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 冷兆武 董事会秘书 祁艳芳 财务负责人 唐敏 独立董事 石磊 独立董事 金宇超 独立董事 蔡鸿亮 保荐代表人 孙银
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.2024年营业收入同比下降8.82%，归属于上市公司股东的净利润同比下滑74.83%，扣非净利润为-1511万元。请具体说明收入下滑的核心驱动因素（如细分业务下滑幅度、客户需求变化、市场竞争影响等）。</p> <p>答：投资者您好。2024年受下游市场需求变动影响，国内生命科学服务市场竞争进一步加剧，公司毛利率进一步承压，营业收入未达预期；围绕抗体极致战略，公司持续加大对自主产品的研发投入；2024年公司超募资金投资项目“自主品牌产品生产基地项目（生物制剂生产线建设项目）”建成结项投入使用新增运营成本。上述因素综合导致公司收入和利润出现下降。谢谢</p> <p>2.请问贵司成本端压力主要来自哪些方面？</p> <p>答：投资者您好。公司围绕一站式平台服务战略和抗体极致战略，持续保持对营销、产品拓展、供应链、信息化和研发等领域的投入力度，通过上述领域的持续投入，以不断提升一站式服务能力，加速提升自主品牌产品的收入占比，因而相应的费用投入尤其是研发投入方面会保持一定的投入强度和规模；此外，随着公司南京研发生产运营</p>

基地建成结项，根据会计准则该项目未来年度会持续产生相应的固定资产折旧摊销，进而影响公司损益。谢谢

3.贵司自主品牌（Absin、LabEx等）收入同比增长近30%，但第三方品牌收入下滑。原因是？未来调整措施如何，谢谢！

答：投资者您好。2024年，受下游市场需求变动影响，国内生命科学服务市场竞争进一步加剧，公司毛利率进一步承压，作为公司收入比重超过90%的第三方品牌业务受到较大冲击，导致公司整体营业收入未达预期。自主品牌业务方面，公司持续加大研发投入，不断丰富自主品牌产品矩阵，为客户提供更加丰富的自主品牌产品选择，同时叠加自主品牌业务基数较小因素，使得自主品牌产品收入同比实现较快增长。

公司将进一步围绕一站式服务平台极致战略和抗体极致战略，通过内生加外延，着力提升核心竞争力：内生方面，加强产品管线与品类引入、供应链及信息化投入，持续提升公司一站式服务内涵和服务能力，通过一站式解决方案，带动第三方品牌业务和自主品牌业务同步发展，提升销售效率和客户粘性；持续加大研发投入，提升自主品牌产品收入规模，持续增强自主研发实力。外延方面，寻找与公司具有协同效应的标的公司，通过收并购方式、业务合作等方式，加快外延式发展步伐，助力公司进一步发展。谢谢。

4.公司直销下降 12.74%。请问经销渠道增长是否为应对直销压力的主动调整？

答：投资者您好。公司目前以直销为主，经销为辅。目前公司直销业务毛利率高于经销业务，受行业整体需求变动的影响，行业竞争激烈，公司坚持价值竞争，毛利率较高的直销业务受到价格冲击更为明显，导致直销业务出现下降。公司直销业务虽具有毛利率优势（较经销业务高约6%），但在行业价格竞争加剧背景下，终端客户对成本敏感度显著提升。经销渠道通过让渡部分毛利空间，可更灵活地触达价格敏感型客户群体，这是市场自然选择的结果。谢谢

5.冷总您好，公司对海外市场的布局计划（如设立海外子公司、本地化供应链）有哪些具体动作？谢谢

答：投资者您好。公司业务主要集中在国内，后续会根据自主品牌产品研发和国内市场销售情况，适时加快推进自主品牌产品的出海步伐，包括不限于通过设立海外子公司等方式，2024年公司已在新加坡设立公司。此外，公司积极通过线上网络宣传、参加线下展会等方式不断提升产品知名度，进一步加快海外市场拓展。谢谢。

6.请问当前核心在研项目的进展如何？

答：投资者您好。公司目前主要围绕抗体和蛋白等领域持续开展研发投入，截至 2024 年末，杭州抗体研发中心累计研发产品（配对抗体、病理 IHC 抗体、伴随诊断抗体等原料抗体）SPU 数超 2,900 个，南京蛋白研发中心累计研发产品（药物靶点、细胞因子等）SPU 数超 1,700 个，新增 one step Elisa 试剂盒等抗体衍生产品。谢谢

7.各位领导好，在行业竞争加剧和成本上升的双重压力下，公司如何量化毛利率目标？

答：投资者您好。基于目前行业需求情况，行业竞争情况短期内预计不会发生较大变化。鉴于目前的情况，公司将通过依托公司二十年生命科学服务实践经验和技术整合能力，公司针对客户需求提供一站式整体解决方案，通过技术整合，能够有效带动第三方品牌业务和自主品牌业务同步开展，进一步提升了销售效率和客户粘性。同时，公司将会保持对自主品牌的投入力度，加快研发和市场拓展，争取自主品牌业务继续保持较快增长以及提升收入占比，以改善公司的收入结构。谢谢

8.国内 R&D 经费增速放缓，创新药融资下滑，公司未来如何应对下游需求波动？

答：投资者您好。作为生命科学一站式服务商，公司将继续丰富和优化公司产品体系，不断提升第三方品牌和自主品牌丰富度，以更好地满足客户差异化需求。在市场拓展方面，公司在现有线上和线下销售体系下，加速自主品牌国内外拓展，并依托公司二十年生命科学服务实践经验和技术整合能力，将针对客户需求提供一站式整体解决方案，通过技术整合，带动第三方品牌业务和自主品牌业务同步开展，进一步提升销售效率和客户粘性；此外，公司将积极借助信息化手段，不断赋能业务和管理效率提升，更好地服务客户。

9.你好，请问自主品牌产品生产基地项目结项后，是否存在产能过剩风险？

答：投资者您好。公司自主品牌产品生产基地项目的建成投产，将极大提升公司自主品牌的自产能力。2024 年度公司自主品牌产品 Absin(爱必信-生命科学百宝箱)、LabEx(乐备实-蛋白检测)、STARTER(斯达特-抗体)、UA(优爱-蛋白)合计收入同比增长近 30%，继续保持较好的增长势头。基于自主品牌良好的发展势头，公司自主品牌产品生产基地会根据客户需求和市场拓展情况适时优化调整产能，实现投入与收益的最大化。谢谢

	<p>10.贵司 AI 在生物科研中的应用，是否有相关布局？如何应对行业技术变革？</p> <p>答：投资者您好。公司作为生命科学一站式供应商，高度重视信息化对于自身业务的赋能。作为实现一站式服务的重要支撑，公司不断迭代升级在线商城，上线 UCRM、CRM、LIMS 系统、OA、OMS 等系统，助力公司业务和管理效率提升，并积极借助大数据等技术，基于公司积累的客户数据，完善客户画像，以更加精准地为客户提供相关产品和服务。后续公司会持续关注信息技术的相关进展，更好地借助信息技术提升公司一站式服务能力。谢谢</p> <p>11.在危险废物处理过程中，如何确保合规性和安全性？</p> <p>答：投资者您好。公司高度重视安全生产。公司已建立了《安全生产责任制度》《危险化学品安全管理制度》《安全生产培训教育制度》等安全生产管理制度，用以指导安全生产工作有序运行；公司配备了手套、棉服、消防应急灯、灭火器、防护服等安全生产防护用品，为员工提供了必要的安全生产防护措施；公司配备了安全生产管理人员，开展对员工的安全生产意识培训，检查安全生产制度的执行情况，确保安全生产制度和安全生产设施设备能够确实发挥作用，保障公司的经营活动正常开展。</p> <p>公司及子公司高度重视日常生产经营中涉及环境污染（主要为实验过程中产生的危险废物），严格遵照有关环保法规要求，通过与拥有危险废物处置资质的第三方合作，确保生产经营合法合规。谢谢</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 29 日