

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：2022-025

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	王方舟 中银基金 林彦宏 惠正投资 陶纯慧 华泰自营 王镜程 乘安资管 刘翎 锐意资本 陈嘉焯 西部证券 陆伏崑 西部证券 冯 航 诚意投资 史海昇 太平洋资管 卢新平 兴银理财 陈 浩 中融基金 马 昀 敦和资管 刘天雄 光证资管 李大瑞 肇万资产 吕 晔 西部证券 曾正香 海川汇富 莫丽萍 瓦洛兰 陈 浩 中融基金 傅逞强 涌津投资 张其美 恒越基金 高睿婷 方正证券
时间	2022年7月4日-7月5日
地点	上海市浦东新区古丹路15弄16号楼
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理 祁艳芳 证券事务代表 夏庆立
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司基本情况介绍</b> 公司向投资者简要介绍了公司的创业初心、公司发展战略等情况。 <b>二、问答环节</b> <b>1、目前公司分仓建设情况如何，增设分仓的目的。</b> 答：公司Q1季度开始筹建北京、广州分仓的建设，并筹划物流运输车辆的升级。公司加快了外地分仓的启用，上海全域静态管理期间，南

京分仓成为主要面向全国发运仓库，同时北京、广州、武汉、杭州、成都仓库也进行了扩容，分担上海总部仓库发货压力。

公司在全国各地建设分仓主要是基于以下考虑：一是通过分仓备货，可以提升对客户需求的响应速度，缩短交付周期，提升客户现货交付体验；二是基于公司多年的客户需求数据积累，充分借助大数据技术，筛选出需求量较大、购买频次较高的产品，建设各地分仓，通过现货交付能够更好的实现精准营销，提高销售效率；三是建设分仓，可以更好的降低各地不时散发的疫情对业务的冲击和扰动，提升了对外部环境变化的应对能力。

## **2、公司产品拓展的计划，公司产品 SKU 数会持续扩增吗？**

答：目前公司主要围绕抗体及相关试剂，不断扩充产品品类和管线。包括分子类和细胞类产品、设备和耗材等产品，有计划进一步引入和丰富，让公司产品管线进一步丰富，进一步强化公司一站式平台的服务能力。目前公司已经组建了分子生物学事业部，会持续增加产品线，并挖掘客户对于分子类和细胞类产品的需求。同时，自有品牌和自研产品方面，也会通过合作和自主研发的方式不断扩充更多产品，不断丰富一站式平台的产品和服务种类，更好的为客户提供一站式服务。

## **3、公司未来人员的扩张计划。**

答：2022 年人员将持续加大投入，一是加大研发人员引入和培养力度，二是营销端，结合边际贡献和人均产出因素，持续扩大营销队伍，为更好的实现战略发展做好人才布局。

## **4、公司自主品牌业务的未来增速情况？**

答：公司自主品牌包括爱必信和乐备实。其中爱必信于 2010 年设立，主要产品为通用生化试剂，乐备实于 2018 年设立，主要产品包括实验室服务和试剂盒。目前自主品牌业务已经进入高速增长阶段。2021 年，公司自主品牌爱必信和乐备实收入同比增长 124%，未来公司会继续加大自主品牌业务投入，加强自主产品的研发和生产，加快产品管线扩张，进一步丰富产品管线，推动自主品牌业务继续保持较快增长。

## **5、公司引入国产品牌的计划如何？**

答：公司目前主要通过自主品牌爱必信加强与国产品牌的合作，主要集中在通用生化试剂领域，通过 ODM、OEM 等形式扩充产品管线，与现有的第三方代理品牌形成错位发展，不断满足客户对于产品的多样化需求。公司秉持着开放共赢的态度希望与更多的国产品牌商合作，目前该类产品管线在持续扩充中。

## **6、公司选择供应商的考虑因素**

答：主要考量因素包括：供应商的产品结构和类型，是否与公司现有产品形成有利补充；品牌影响力；目前所占市场份额；未来市场需求预期等。公司目前以开放的心态欢迎更多国内外优秀供应商进入公司销售体系。

## **7、研发中心的建设情况。**

答：公司研发主要集中在上海、南京和杭州三地。产品主要为抗原（重组蛋白）、抗体、检测试剂盒、生化试剂等，在客户领域与产品细分领域与现有的科研产品形成互补。2021 年及 2022 年第一季度，公司进一步加快上述研发中心的建设，其中南京自主产品生产与研发基地投

资 2.8 亿元，已于今年 2 月份正式开工建设。杭州研发中心已经投入使用，研发团队组建初具规模，多个产品研发项目启动。南京优爱已经实现多个产品的交付。上述研发中心建成投产后，将进一步推动公司自有品牌和自主产品的研发和生产进度。

未来，公司将会持续加大研发和生产投入，尤其是自主产品的资源投入，加快自主研发产品的研发和生产进度，并通过投资收购等方式收购产品型公司，加快自有品牌和自主产品在公司收入中的结构占比。

#### **8、与其他同行业公司相比，公司的竞争优势？**

答：（1）专业一站式采购平台优势：公司自成立以来长期专注于以抗体为核心的生命科学试剂领域，搭建了国内专业全面的生命科学综合服务平台，通过提供丰富的产品和专业综合技术服务，为客户提供专业一站式采购平台，满足客户全方位的科研需求。（2）品牌优势：自设立以来，公司始终坚持“优宁维-抗体专家”的战略定位，围绕抗体产品进行产品线及服务的拓展。经过多年发展，在客户中建立了专业且全面的“优宁维-抗体专家”形象，取得了良好的行业口碑，具备较强的品牌影响力，并逐步打造“生命科学一站式服务商”的品牌形象。

（3）销售模式优势：公司根据客户类型及需求，采取线上平台与线下渠道并行，直销为主、经销为辅的多元化销售体系。覆盖全国直接触达终端客户的直销为主的营销网络，是公司的稀缺性资源。（4）供应链优势：公司搭建了电商平台，并充分结合 ERP 系统、WMS 物流系统、第三方国际/国内物流系统、微信发票小程序等实现订单全程可追踪，大幅增加信息透明度，提高交易效率。公司开发了供应商/品牌管理、采购管理、仓储管理、物流配送、全流程追踪和合规管理等系统。系统可以对供应商资质、商品信息、供应商库存信息等进行常规管理，实时获取报关进展，对安全库存、客户供货周期等进行自动控制及管理，并实现了细胞进境、入库、销售等的电子化管控。公司建立了现代化的仓储物流配送系统，配有专业的冷链仓储和运输设备，并对仓库设施及物流实行信息化、智能化管理，精准管理产品的

有效期、批次和溯源信息，实现高效稳定的配送。（5）人才优势：公司拥有一批行业经验丰富的员工，涵盖了免疫学、分子生物学、细胞生物学、表观遗传学、蛋白质组学等生命科学领域，以其丰富的经验和深刻的行业理解，对用户及时、准确提供响应及技术支持。截至报告期末，公司员工人数 493 人，其中博士和硕士 78 人，大学本科 291 人，本科以上员工占比 74.85%。公司拥有一批行业经验丰富的员工，涵盖了免疫学、分子生物学、细胞生物学、表观遗传学、蛋白质组学等生命科学领域，以其丰富的经验和深刻的行业理解，对用户及时、准确提供响应及技术支持。同时公司持续引入信息技术、数据分析及挖掘等新兴领域的复合型人才，充实完善公司专业团队。公司根据行业及自身特点制定了形式多样的人才激励政策和绩效考核制度，为员工提供了较好的薪资待遇和良好的职业发展空间，为公司持续稳定发展保驾护航。

#### **9、公司自主品牌和自主研发的产品是否与代理的第三方品牌有重叠？**

答：公司的自主品牌和自主研发产品与应用场景和客户市场上与目前代理的第三方品牌形成错位发展：自主品牌爱必信主要产品为通用生

	<p>化试剂；乐备实主要提供实验室服务和试剂盒，主要为提供 CRO 检测服务，聚焦在单多因子检测方向，紧紧围绕抗体的下游应用展开，目标客户群体覆盖大学、科研院所、医院、生物医药企业等，主要解决客户部分实验技术不成熟、缺乏实验平台的难点，有效节约客户实验时间。自主研发产品主要为 IVD 抗原、GMP 级重组蛋白和 IVD 配对抗体，针对工业客户的工艺段。公司代理的第三方品牌主要为抗体为主，针对科研市场。</p> <p><b>10、公司未来是否会通过收购兼并等方式实现快速发展？</b></p> <p>答：公司所处的生命科学服务行业，目前行业集中度相对较低，市场较为分散，市场未来集中的提升会是一个趋势。公司会在稳健经营的基础上，不断扩充产品管线，提升营销能力、研发能力和管理能力，积极布局并不断完善供应链，并借助信息化工具，实现公司从产品管线、营销、技术支持、配送及售后、实验室服务等全业务链条能力的提升，持续增强自身服务能力和市场竞争力。在上述能力提升和稳健经营的基础上，公司会寻找合适的相关标的，适时通过收购、参股等形式整合行业资源，不断做大做强。目前公司与专业投资机构共同合作设立了股权投资基金，公司将会借助专业机构的力量，进一步加快外延发展的步伐。</p> <p><b>11、公司去年和今年一季度经营性活动现金流量净额同比下降的原因？</b></p> <p>答：主要系公司从去年下半年开始为提高现货率，提升对客户需求的响应速度，公司加大了库存备货。今年一季度叠加疫情的影响，部分产品交付延迟，导致公司经营性现金流较上年同期下降。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 7 月 4 日-7 月 5 日