

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：2022-036

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 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	经煜甚 中银国际证券 宋方云 中银国际证券 凌静怡 申万宏源
时间	2022年11月3日(周四)上午10:00~11:30
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	董事长、总经理 冷兆武 证券事务代表 夏庆立
投资者关系活动主要内容介绍	<b>问答环节</b> <b>1、冷总的创业初心</b> 答：2003年4月，人类基因组计划的工作完成。对基因功能研究用的抗体的需求量大幅增加。当时中国的生命科学研究工作者面对世界上几十万计的抗体试剂无从选择，行业内区域代理多、乱、杂的乱象，急需专业抗体服务商。在创业前我在Sigma-aldrich(现属Merck)工作，处在科研服务行业第一线，深感科研人员的需求和痛点，优宁维于2004年应运而生；优宁维成立的初心就是打造一个提供涵盖抗体专业查询服务、抗体产品定制、产品研发创新、电商平台搭建、实验室服务配套以及信息化科研支撑的抗体一站式服务商，助力中国生命科学科研工作。 <b>2、公司的发展战略</b> 答：公司的发展经历三个阶段，第一阶段成为“优宁维-抗体专家”，公司围绕抗体产品进行产品线及服务的拓展，将抗体做到极致，目前“优宁维-抗体专家”的形象已经深入人心。 第二阶段成为“生命科学综合服务一站式平台”，公司借助在渠道、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，努力将“生命科学综合服务一站式平台”做到极致。公司目前正处于第二阶段。 第三阶段，即成为“世界知名生物制品供应商”，这是公司的愿景，公司将着眼于全球市场，在得到国内市场认可的基础上，未来将会适时向国外推广自主品牌产品，依托公司一、二阶段的发展积累，努力实现这一愿景。

### **3、公司目前以代理为主的业务模式，公司的专业服务价值有哪些？**

答：首先公司经过 18 年的积累，成功打造了抗体专家的品牌形象，并整合了市场主流生命科学产品，涉及 SKU 数达 700 多万种，成功搭建了覆盖生命科学试剂、设备、耗材、实验室综合技术服务等内容的一站式服务平台，为客户提供贯穿售前、售中、售后全业务链条的技术支持服务。

公司拥有专业的产品专家和技术支持团队，同时针对科研实验的专业性，公司现有的小优大学堂，每月提供 100 多场次的免费教育培训服务，帮助客户选择正确的产品、实验技术等，为客户提供强大的技术支持和服务，助力生命科学的发展与创新。

### **4、公司的研发方向及优势**

答：公司在上海、南京、杭州建立了研发中心，并布局了爱必信、乐备实、南京优爱、斯达特四个自主品牌，提供通用生化试剂、检测试剂盒、抗原、IVD 配对抗体等产品。未来，公司努力在第三方代理产品继续保持较快增速的基础上，不断提升自主品牌收入占比，并通过持续的研发投入，加快自有产品的研发，不断打造核心技术和产品，为未来持续增长奠定基础。

公司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，公司在这一过程中积累了大量的工业端客户。通过前期对工业客户科研部门的服务，可以更为敏锐的匹配客户需求。同时公司拥有行业内经验丰富的研发团队，对新技术新产品和市场热点的把握更为领先和准确，可根据客户需求，提供定制化产品。

### **5、研发和管理费用增长较快的原因**

答：公司研发投入和人员投入较快，前三季度公司研发费用同比增长 112.68%，主要系公司加大研发平台建设投入所致。在人才引进方面，为进一步增强公司在营销、市场、信息化、研发等方面力量，今年公司的员工人数保持较快增长，同时，成功引进首席信息官、研发总监、市场战略副总等中高层次人才，另外，公司在今年推出了股权激励计划，使得公司今年前三季度管理费用同比增长 15.33%。

### **6、供应商选择公司作为合作方的考虑因素**

答：强大的销售能力和专业服务能力是选择合作方的重要考虑因素。公司作为一家覆盖全国的直销渠道公司，能够直接触达客户终端。基于生命科学服务业的行业特点，终端用户高度分散，科研从业人员几十万人，建设了全国直销的渠道，对公司的销售管理能力、团队建设能力、专业培养能力提出很高的要求，需要经过十几年不断的积累才能完成。公司团队专业化程度高，经过 18 年的行业积累，对市场有敏锐的感知度和深刻的洞察。同时，公司秉持“向正向善向上”为价值观，坚持价值营销，也是供应商选择合作方的重要考量。

### **7、贴息贷款政策的出台，对公司业绩的影响**

答：10 月份贴息贷款以来，公司设备需求意向有所增加，但目前还处于前期沟通洽谈报备阶段，如果报备的设备订单全部可以转化为采购订单，将会进一步提高设备收入占比。具体贡献金额，最终需要看报备设备订单的转化率情况。

### **8、贸易摩擦对公司的影响**

	<p>答：公司现在与主要供应商合作稳定良好，且供应商集中度较低，发生上述情形的可能性较小，且从过去年度的采购及到货情况看，影响不大。公司会积极拓展更多第三方品牌，引入更多产品管线，布局自主品牌，开展自主研发、增强自主品牌竞争优势，来应对未来国际贸易政策和环境存在的不确定性。</p> <p><b>9、公司毛利率降低的原因</b></p> <p>答：公司毛利率下降主要受两个方面影响：一是主要供应商返点存在跨期影响；二是受疫情交付延迟影响，毛利率较高的设备类产品前三季度收入较上年同期下降，进而影响公司整体毛利率。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月3日