证券代码：688179 证券简称：阿拉丁

转债代码：118006 转债简称：阿拉转债

**上海阿拉丁生化科技股份有限公司**

**接待投资者调研活动暨2023年第三季度业绩说明会会议记录**

**一、机构调研情况**

**调研时间**：2023年11月29日、2023年11月30日

**调研形式**：现场交流、上证路演中心网络互动

**参与交流来访的机构投资者：**

国海富兰克林、嘉实基金、交银施罗德、光大保德信基金、广发基金、泰信基金、西部证券、鑫元基金、圆信永丰基金、德邻众福投资、东证自营、峰岚资产、杭州优益增投资、玖鹏资产、蓝墨投资、理成资产、龙航资产、鹏扬基金、乾图私募、勤远投资、上海犁得尔私募基金、上海龙全投资、远希实业、上汽颀臻、石锋资产、太平基金、天风证券资管、万丰友方投资、新余中道投资、中睿合银投资

**接待人员：**

董事长、总经理徐久振；

董事、副总经理、董事会秘书赵新安；

董事、副总经理、财务总监顾玮彧；

独立董事黄遵顺；

**二、调研纪要**

**Q：目前国内科研服务行业的市场格局怎么样？**

A：国内科研试剂市场主体以经销商和贸易商为主，大都倾向于通过代理外资品牌以价格竞争的方式快速做大市场，行业竞争激烈。阿拉丁坚持发展自主品牌，不代理其它公司的产品，公司在规模、品牌、资金、技术人才、电商平台、客户群体、仓储、管理等方面竞争优势比较明显，保证了公司具有较强的竞争力。

**Q：生物试剂整体品类的开发情况？后续的开发节奏是怎样的？**

A：目前生物试剂在蛋白方面投入比较大，研发费用相对较多。今年主要是布局阶段，产品开发较为顺利，业务按计划进行。

**Q：2022年经营性现金流下降的原因？**

A：主要是公司在努力进行品种添加，采购量增加较多，另外，公司去年扩大了研发人员的招聘，公司在全国布局仓储，也加大了相关人员招聘工作，公司处于快速扩张期，因此支出金额较大，造成经营性现金流同比下降，但这也为公司后期业务发展打下基础，后期收入上来以后，现金流会有明显改善。

**Q：请领导介绍一下今年公司存货的情况？**

A：尊敬的投资者：您好！今年存货总量增加，但结构有所不同，随着外仓补货的完成，老产品增速下降，但新产品的开发速度较往年更快。感谢您对公司的关注。

**Q：请问徐董事长，1.介绍下欧美市场拓展情况？2.保护投资者利益，可从哪些方向入手？**

A：尊敬的投资者：您好！1、目前海外市场仍处于推进阶段，公司继续向海外市场备货。海外网站放开后，陆续产生了一定订单。公司计划依旧通过电商模式，并与经销商合作进行销售。2、未来，公司将继续加大新产品开发速度，并加快推进海外市场的发展，争取做出更大的成绩，以促进公司业绩快速增长。上市公司股价波动受多方面因素影响，敬请广大投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注。

**Q：顾总您好，请问第三季度毛利率和净利率提升的原因是什么？**

A：尊敬的投资者：您好！公司毛利率的波动在正常范围内，去年公司产品做了提价，危化品的价格提升幅度大，这是我们毛利率保持相对稳定的原因之一。今年大宗商品价格回落，以及公司采取了严格的运费、包装费招标措施，使得成本有所下降。净利率提升的原因主要是公司进行了费用控制，费用增幅相比之前大幅收窄。感谢您对公司的关注。

**Q：赵总您好，请问目前科研端客户和工业端客户的占比情况是怎么样的？**

A：尊敬的投资者：您好！由于去年高校线上教学较多，高校客户数量基数相对较低。随着高校恢复正常教学科研活动，高校客户恢复速度比较快，占比有所提升。而且，最近几年，高校扩招，研究生人数增多，高校的需求也在增加。感谢您对公司的关注。

**Q：海外网站的网址是？**

A：尊敬的投资者：您好！公司海外网站网址为https://www.aladdinsci.com/。感谢您对公司的关注。

**Q：尊敬的董事长，上午好！作为个人投资者，希望和公司领导交流一下，1、公司中报业绩会表示将争取做出更大的成绩，以促进公司业绩快速增长。但可视三季报显示公司增收不增利，呈现销售、研发、管理三费率偏高、经营、投资、筹资现金流均告负，能否分析一下原因？如何改善？2、公司发行的转债溢价率太高了，在何种情形下考虑下修？**

A：尊敬的投资者：您好！1、自上市以来，公司进入一个扩张期，为了实现品种开发的目标，公司的采购及存货都会保持较高的增长，招聘人员、装修实验室、购买设备都在大幅度增加，相应费用增速较快，现金流出现负值，这有利于公司未来业务的发展。今年，公司控制人员增长及费用支出，随着外仓备货逐步完成，公司采购原材料规模降低，支付相应减少。今年第三季度，公司现金流整体回正。2、公司会持续关注股价变动情况，后续如果触发修正可转债转股价的条款，公司将根据实际经营情况，结合市场变动、可转债转股等因素，综合考虑是否下修转股价格。感谢您对公司的关注。

**Q：****海外市场主要针对哪种类型的客户？**

A：海外市场也是服务于研究机构及企业的科研客户，客户结构和国内相似。

**Q：未来在海外的投入节奏是怎样的？**

A：公司在新加坡、美国、爱尔兰注册了公司。未来海外业务的重点还是在欧美市场。

**Q：公司备有这么多的货，会不会形成呆滞积压？**

A：公司是以产品驱动为主的业务模式，存货是公司业务发展的宝贵财富。存货越多代表产品品种越多，现货产品品种越多，越有能力满足客户的需求，越能保障销售收入的增长。从公司历史数据来看，存货增长速度与销售收入增长速度相关性比较强。

公司经营10多年，有充足的样本和丰富的经验对存货周转的活跃程度进行详细分析，以保证新增备货的高效流转，不会形成呆滞。

**三、关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明**

本次活动不涉及应当披露的重大信息。