

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记录

一、机构调研情况

调研时间：2023 年 9 月 13 日

调研形式：现场交流

参与交流来访的机构投资者：

招商基金、东吴证券、德邦证券、兴业自营、鑫元基金、国泰君安、申万菱信基金、健顺投资、上海睿华资本、加拿大鲍尔基金、山西证券

接待人员：

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；

二、调研纪要

Q：高校客户收入的占比？

A：高校客户收入占比大约为 30%-40%，上升趋势比较明显。

Q：企业端和科研端使用的品类是否不一样？

A：差距不大，公司企业端客户也是供应其研发部门。

Q：国内市场份额是怎样的，蛋糕变大了吗？

A：外资品牌的市场份额比较大，长期处于垄断地位。但是近几年，随着内资品牌的兴起，内资品牌的部分产品达到了国际先进水平并实现了部分进口替代，逐步打破了外企绝对垄断的态势。

Q：客户的消费偏好是什么，价格还是品质？

A：总体上来看，购买试剂的费用在实验室总体费用中占比比较小。相对于价格，客户对产品的质量、销售方的效率和服务更敏感一些。产品的质量控制是公司的核心工作，在质量控制方面，公司投入的人力、资金规模大，投入时间长。公司

通过加强方法的开发和优化，建立完整的质量控制体系，构建了科研试剂质量控制标准平台，为公司新品种研发、原材料检验、产品质量控制提供了重要支撑和根本保障。

Q：试剂产品的独家技术含量高吗？

A：产品开发会有一定的技术门槛，公司在选择新产品时，也会综合考虑投入与产出的匹配情况。科研试剂单一产品销量都比较小，每一个品种的开发并不一定都有太高的技术难度，如果每一个品种都具有难以突破的技术壁垒，那么品种的积累将会非常缓慢，不符合这个行业以品种规模取胜的特点。产品添加缓慢，产品规模达不到要求，企业的收入难以覆盖成本，就难以盈利。如果按照这个逻辑，企业就很难发展成长，经营者也没有动力将企业做大做强。因此，产品的技术门槛不能太高，太高的技术门槛不经济。

Q：公司有没有爆款产品？

A：公司产品种类较多，公司所有产品中没有一个品种收入占比超过 1%，相对来说比较均匀分散。

Q：工厂的二期项目进展如何？

A：二期项目建设封顶了，正在进行内部装修工作，预计年底或明年初可以投入使用。

Q：公司业务发展的驱动力是什么？

A：品种添加和区域拓展都是公司业务发展的驱动力。

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。