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 6 日

调研形式：现场交流

调研地点：公司会议室

参与交流来访的机构投资者：

高毅资产、中信证券、华福证券

接待人员：

董事、副总经理、董事会秘书赵新安；

二、调研纪要

Q：需求还在下行，还是在底部差不多稳定了？

A：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。

Q：公司若想达到跟外资一样的 SKU 水平会需要比较长的时间？

A：外资品牌公司的体量都很大，有的已经达到百亿美金级别。外资巨头 SKU 数量很多,我们与其还有很大的差距。外资品牌成立的时间长，因此产品品种积累得也很多，我们也会努力追赶。

Q：在国内市场，外资巨头有很多产品线，包括耗材设备等，更多的品类对他们销售化学试剂会不会有帮助？

A：会的，所以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：阿拉丁在国内也建立出品牌知名度，您怎么看阿拉丁的品牌价值？

A：公司自设立伊始就坚持打造自主品牌，经过十余年的努力，产品和服务历经市场的反复考验，“阿拉丁”科研试剂品牌拥有了较高的知名度，深受客户信赖，形成了良好的市场口碑和商誉，在全国化学试剂信息站的国内试剂品牌综合评价调查中，“阿拉丁”连续 11 年被评为“最受用户欢迎试剂品牌”，在行业竞争中拥有较为明显的优势。

Q：试剂中的通用性试剂占比高不高？

A：通用试剂等大宗类的产品我们很少，我们的试剂产品以高端试剂为主。

Q：产品的收入也有二八法则吗？

A：我们的产品品种二八规则不明显，我们产品相对来说分布比较均匀。

Q：国内企业对于价格敏感的客户占比更高？

A：一般来讲，高校和企业的研发人员以出研究成果为目的。不像生产性企业一样以营利为目的，对成本控制较严。研发人员看中科研成果，追求的是效率和试剂的质量，对价格相对来说不是太敏感。

Q：经销商对销量的作用大吗？

A：经销商能够更好地为客户服务，是我公司销售服务的延伸。经销商离客户近，能够更快地获得客户的反馈，在付款、收发货等方面能更及时地为客户服务。

Q：存货管理是人工机制还是信息化机制？

A：我们通过 ERP 系统和 WMS 系统对存货进行管理，入库出库有条码，拣货用条码枪扫，货期随时受到监控，管理效率高，出错率低。

Q：公司使用第三方物流，在其他地区备货的目的是什么？

A：除了华东地区以外，华南、华中、华北、西南地区都已经建了仓库。目前公司全国五大仓储布局已经形成，已经开始五地同时发货，实现次日达，使得公司自身的服务水平大大提升了，客户的体验也越来越好。后续，我们会继续扩大外仓的仓储面积，增加备货量。

Q：未来增长主要还是拓品类和提高市场份额？

A：品种添加和区域拓展都是公司拓展业务的渠道。

Q：下游高校科研院所和企业的占比？

A：高校客户大约为 30%-40%，企业占比达到 60%-70%。

Q：客户还是比较认可品牌的，有没有考虑提高品牌力的方式？

A：公司的推广方式有：（1）网络推广（2）展会宣传（3）经销商推广（4）销售人员上门推广（5）校园行等等。

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重大信息的事项。