

证券代码：301166

证券简称：优宁维

公告编号：2023-016

上海优宁维生物科技股份有限公司

2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所为天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 86,666,668 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 9 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	优宁维	股票代码	301166
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	祁艳芳	夏庆立	
办公地址	上海市浦东新区古丹路 15 弄 16 号楼	上海市浦东新区古丹路 15 弄 16 号楼	
传真	021-38015116	021-38015116	
电话	021-38939097	021-38939070	
电子信箱	ir@univ-bio.com	ir@univ-bio.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主营业务

公司面向高等院校、科研院所、医院和生物医药企业等，提供以抗体为核心的生命科学试剂及相关仪器、耗材和综

合技术服务。

公司专注于生命科学研究服务，根据生命科学试剂品种繁多、单一品牌产品品种有限，客户群体庞大、应用领域分散的特点，搭建了国内专业全面的生命科学综合服务一站式平台。公司整合了 Agilent、BD、CST、Cytiva（原 GE）、PerkinElmer、R&D systems、Miltenyi、MSD、Qiagen 等 50 多家行业知名品牌抗体产品，形成了以第三方品牌产品为主、自主品牌产品为辅的供应体系，在行业内树立了“优宁维-抗体专家”的品牌形象。目前公司提供生命科学产品 SKU 数近 800 万种，覆盖基因、蛋白、细胞、组织及动物等不同水平的研究对象，涵盖生命科学基础研究、医学基础研究、体外诊断研究、药物研发、细胞治疗研究等领域，是国内抗体品种及规格最全面的供应商之一，有效满足不同领域研究人员对抗体多元化的应用需求。在生命科学试剂基础上，公司配套提供相关仪器及耗材，全面满足客户科研需求。

生命科学实验流程复杂，产品和技术专业性强，公司在提供试剂、仪器及耗材产品的同时，面向科研人员提供综合技术服务，有力支撑了公司产品的销售。公司实验外包服务可提高客户实验效率、降低实验成本；技术支持服务涵盖销售全过程，售前工程师（技术支持）基于对客户需求的理解为其提供产品选型、组合、实验方案设计等专业咨询，针对客户特殊需求定制抗体，并提供线上线下相结合的技术培训；公司智能供应链系统实现了货物配送环境温度的有效管控和订单的全流程追踪，便于客户管理实验计划；此外，公司向客户提供试剂使用、仪器校准及上机的指导，协助客户进行实验数据处理、结果分析，建立实验标准操作步骤（SOP）等，为客户提供采购和综合技术支持一站式平台服务。



凭借全面的生命科学研究产品、综合技术支持一站式平台服务和良好的品牌形象，公司积累了优质广泛的客户群体。2022 年，公司业务订单量 15.69 万笔，2017 年以来累计服务客户超过 23,000 家（覆盖科研人员超过 10 万名），公司自有电子商务平台注册用户超过 13 万名。公司客户包括清华大学、北京大学、复旦大学、上海交通大学、浙江大学等高等院校（覆盖超过 90 所 985、211 大学）；中国科学院系统、中国医学科学院系统、中国农业科学院系统等科研院所（覆盖超过 450 所科研院所）；复旦大学附属中山医院、中国医科大学附属第一医院、华中科技大学附属协和医院、上海交通大学附属第九人民医院等医院（覆盖近 500 所三甲医院）；以及透景生命（300642.SZ）、康龙化成（300759.SZ/03759.HK）、药明康德（603259.SH/02359.HK）、恒瑞医药（600276.SH）、百济神州（688235.SH/6160.HK）、近岸蛋白（688137.SH）等生物医药企业（覆盖 50 多家国内外上市公司）。

公司客户群体



(二) 经营模式

1、采购模式

针对生命科学试剂行业客户分散、供应商和产品众多的特点，公司形成了适应行业特点的采购模式。公司采购的主要内容为第三方品牌的生命科学试剂、仪器及耗材，主要分为备货采购和以销定采两种方式。

备货采购，采购部根据历史销售客户数、月均消耗量、交货周期、供应商承诺的效期、订购频率，制定畅销商品清单、再订货点和再订货数量，并据此编制计划备货方案，备货方案经审批后在采购管理子系统中自动化设置，在计划备货方案触发时，采购管理子系统按照预设规则自动发送备货预警邮件，采购专员在收到邮件后编制采购申请单。

以销定采，销售订单生成后，采购管理子系统自动逐级比对现有库存及在途采购订单，若有库存/在途采购订单则自动转入出库流程；无库存/无在途采购订单，系统自动生成采购申请单。

采购申请单生成后，系统将根据预设的时间、区域等自动生成采购订单，采购专员根据采购订单实施采购。公司与部分供应商已实现订单信息自动对接，系统在生成采购订单后将自动发送至供应商对接系统，自动完成采购。

2、销售模式

公司通过分布全国的 26 个办事处及 10 个子公司和网上商城（优宁维在线）进行销售，线下销售为主要获客和销售渠道，网上商城销售为辅助获客和销售渠道。公司网上商城主要面向用户提供包括商品展示、产品精准检索、产品智能推荐、流式抗体配色、在线专业培训课堂（小优大学堂）、产品定制服务、学术中心、促销中心等在内的诸多服务，同

时提供产品入库、出库状态、物流配送、货款支付、发票开具状态等订单信息。根据订单是否在网上商城生成，公司将订单区分为“网单”与“非网单”。“网单”系在公司网上商城生成的订单，“非网单”即在公司网上商城无生成记录的订单。

目前公司已形成网单、非网单并行，直销为主、经销为辅的销售体系。

（1）网单

公司的网单主要通过自有电商网站（<http://www.univ-bio.com/>、<http://www.absin.cn/>）、微信公众号（优宁维抗体专家、流式专家、爱必信生物等）、微信小程序（优宁维商城）等线上平台开展。

（2）非网单

公司非网单销售渠道体系由各事业部、销售子公司及办事处构成。目前公司已建立起遍布全国的销售网络，在全国设有 10 个销售子公司和 26 个办事处，实现了全国核心业务区域的销售覆盖。

公司还通过喀斯玛商城等第三方平台获得线下订单，销售人员定时从公司第三方平台账号获取订单信息并录入 ERP 系统，并通过邮件形式与客户确认订单信息。此外，部分高校、科研院所及医院订单涉及招投标，公司履行招投标程序实现销售。

（3）配送方式

公司根据产品或服务安排不同的配送方式：1) 试剂、小型仪器或耗材，公司根据客户对于发运方式要求，安排物流部门或通过第三方物流公司配送；2) 大型仪器，公司通过第三方物流公司配送；3) 实验服务，在实验室完成实验后，以邮件形式将实验数据及报告发送给客户。

3、生产模式

公司销售商品主要为代理经销第三方品牌产品，自主生产部分主要为子公司爱必信采取自主生产和 ODM 委托生产相结合的模式进行生产，孙公司南京优爱和杭州斯达特采取自主生产模式进行生产。

（1）自主生产模式

自主品牌爱必信：爱必信公司生产人员根据原材料特点及产品种类、指标、性能等要求，实施修饰、配制、特殊处理（冻干、离心、沉淀、免疫反应等）及质量检测等，检测合格后进行分装/组装工艺生产，形成标准规格产成品。

自主品牌南京优爱和杭州斯达特：根据蛋白和抗体产品指标、种类、性能和工艺特征等要求，实施表达系统确认、质粒提取（瞬时转染）、细胞复苏、放大培养、纯化、成品制剂及质量检测等，检测合格后的产品进行分装（冻干），形成标准规格产品。

（2）ODM 委托生产模式

委托生产模式下，爱必信负责制定产品标准、技术指标、验收标准等，ODM 厂商自行采购原材料，按照爱必信提供的质量和技术要求生产、分装产品，公司以“Absin”品牌对外销售。

公司建立了 ODM 生产管理制度，新的 ODM 厂商需经过相应资质审核才能进入供应商目录。在具体选择 ODM 厂商时，需供应商提供样品并进行询价和比价，根据其资质、生产能力、产品检测报告、报价、交货期限等情况综合确定。

报告期内，公司自主品牌“Absin”产品生产包括自主生产和 ODM 委托生产，以 ODM 委托生产为主。随着市场用户对于国产替代通用生化试剂等产品的需求，及公司生产技术、场地环境等条件地持续改善，公司自主生产产品收入逐年增加。

报告期内，杭州抗体研发中心成功研发出产品 SKU 数超 600 个；南京蛋白研发中心累计研发产品 SKU 数超 900 个，其中 2022 年推出产品 SKU 数超 800 个。

4、研发模式

公司以客户需求为出发点，根据行业特点，围绕崭新的技术平台、分析方法等进行研发创新，具体情况如下：

（1）业务平台研发

公司业务平台研发主要由云焱软件负责，该类研发活动着眼于对公司线上平台、ERP 系统及供应链系统进行持续研究和优化，结合业务领域的实际需求，持续提升公司各类平台的功能和信息化、智能化程度，提高业务运营效率，优化客户使用体验。

（2）产品和技术研发

公司产品和技术研发主要由杭州斯达特、南京优爱和爱必信共同负责，杭州斯达特和南京优爱主要进行前瞻性产品

和技术的研发，如 IVD 抗体、重组蛋白、抗原等产品，爱必信主要进行基础性产品和技术研发，如检测试剂盒等产品。产品和技术研发以客户需求为导向，结合行业前沿及热点研究方向、市场竞争情况、历史销售数据等信息，围绕抗体核心应用技术开展多种研究，建立和深化抗体的各种标记技术，为抗体及相关产品的深度应用、定制服务及实验服务提供相关技术支持，开发多应用场景抗体、检测试剂盒、重组蛋白、抗原等产品。

（3）实验方法研发

实验方法研发主要由乐备实负责，该类研发活动着眼于单/多因子检测、流式检测等实验所应用方法的不断优化，结合公司实验服务开展情况，持续提升实验服务准确性和效率，降低实验服务成本，提高公司在实验服务领域的市场竞争力。

5、综合技术服务模式

公司对于生命科学科研产品的销售，提供实验服务等配套服务和贯穿售前、售中和售后各环节的技术支持服务。公司以全面高品质的产品线、线上线下相结合的营销渠道、智能供应链体系等为依托构建一站式平台，提供实验服务等配套服务和贯穿售前、售中和售后各环节的技术支持服务，有效满足客户多元化需求，解决产品及技术信息不对称，提升客户实验技术水平，助力客户快捷、高效地开展科研实验，为科学研究和科技创新提供重要支撑和保障。

（三）主要业绩驱动因素

1、外部因素

近年来，我国科技经费投入保持持续增长，投入强度稳步提高，并有一系列长远规划，将带动科研机构及企业对于科研产品及服务需求的增加。目前生命安全和生物安全已上升为国家战略，生命科学基础研究重要性进一步凸显。作为生命科学研究基础工具的生命科学试剂及相关仪器和耗材迎来良好的行业发展契机。

2、公司自身因素

（1）积极正向的企业文化。公司坚持“向正 向善 向上”的核心价值观，秉持走正道、思利他和永向上的初心，形成了积极正向的企业文化，造就了一支作风正派、责任感强、业务和管理能力突出的团队，通过为客户提供价值服务赢得市场和客户认可。

（2）生命科学一站式综合服务平台。根据生命科学领域专业技术性强、产品供应及需求分散的特点，公司构建了线上平台与线下渠道相结合、直销为主经销为辅的销售模式，通过以较多生物、计算机相关专业技术人员的投入和产品类、服务类及业务平台类核心技术的积累为基础，全国 26 个办事处及 10 个子公司的直销渠道，搭建起生命科学一站式综合服务平台，在销售生命科学试剂、仪器及耗材产品的同时，提供综合技术服务，更好的满足生命科学领域科研人员的需求，助力科研活动顺利开展。报告期内，公司不断丰富产品管线，进一步提升产品覆盖范围，生命科学产品 SKU 数近 800 万种。

（3）高效透明的供应链信息化系统。公司搭建并不断完善电商平台，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。公司注重集采购、清关、仓储、销售、物流于一体的供应链体系建设，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。针对生命科学试剂保存及运输要求高、有效期短等问题，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。

（4）高效协同的内部信息化支撑。公司重视内部信息化建设，通过对 IT 部门的持续投入，不断推进自有网络平台智能化建设、技术支持服务中心建设、智能供应链体系建设，在人员有限的情况下，深挖人员潜能，不断整合内部电商平台、OA 系统、各业务管理系统，实现信息化对业务、职能等各条线部门的赋能，进一步提升了对客户的服务能力和响应速度，有效支撑了公司业务整体收入规模的持续提升。

（5）富有竞争力的薪酬激励考核评价体系。公司高度重视员工薪酬、激励等考核评价的科学性和有效性，根据所处行业和自身发展实际情况，制定并形成了具有市场竞争力的薪酬激励考核评价体系。公司在着重引入行业内资深的管理型、技术性人才的同时，高度重视人才的考核与激励机制的构建与完善，根据业务发展的需要，通过持续优化和丰富考核、激励机制，细化考核内容，激励员工突破过往业绩，进而推进公司收入规模持续提升、营运质量不断改善。

（四）报告期内经营情况

2022 年是公司发展历程中极不平凡的一年。一方面，2022 年作为公司上市后的首个完整年度，公司紧紧围绕“两个

极致战略”，加强自身一站式平台服务能力和研发能力建设，稳步推进各项投入，公司营销团队加强、产品线扩充、信息化赋能、自研产品推出等领域投入快速推进。另一方面，部分季度公司客户扩展、物流配送与签收、募投项目建设等受到较大影响，公司业绩面临较大挑战。

面对不利的外部因素，公司管理层及时应对，稳步推进公司各项管理措施落地，努力降低对公司的不利影响。报告期内，公司实现营业收入 119,512.42 万元，同比增长 7.70%，实现归属于上市公司股东的净利润 10,648.51 万元，同比下降 2.06%。2022 年，公司紧紧围绕“两个极致战略”重点开展工作：

1、优宁维生命科学一站式服务商平台战略做到极致

(1) 持续加大营销网络建设，营销能力持续提升

报告期内，公司加快线下和线上营销网络升级建设，通过扩充线下营销人员、加快线上渠道建设，公司营销网络更趋完善。截至 2022 年末，公司销售人员 397 人，较 2021 年末增加 104 人，同比增长 35.49%，销售团队的扩充，为公司业务持续增长、提升客户渗透率奠定了良好的人才储备。2022 年，针对无法完成线下客户拜访的情况，公司积极利用线上渠道做好客户引流，以及现有客户和潜在客户的需求跟踪，通过将原有的小优博士课堂升级为小优大学堂，增加线上培训和讲座频次，实现线上客户引流，并通过线上拜访跟进客户需求，在一定程度上弥补了无法开展线下拜访的不足。

(2) 产品管线持续扩充，产品品类进一步丰富

报告期内，公司进一步丰富产品管线和品类，更好地满足客户对于一站式服务需求。截至报告期末，公司生命科学试剂、设备、耗材、实验室服务等 SKU 数量近 800 万种。目前公司产品覆盖基因、蛋白、细胞、组织及动物等不同水平的研究对象，涵盖生命科学基础研究、医学基础研究、体外诊断研究、药物研发、细胞治疗研究等领域，可有效满足不同领域研究人员对抗体多元化的应用需求。

(3) 加大投入企业数字化转型，促进公司经营和管理效率进一步提升

1) 加强数字化、智能化营销，增强客户粘性，拉近与客户的距离。公司建设上线 SCRM, CRM 等系统，为实现线上获客、转化，以及更好的服务客户打下良好基础；

2) 不断投入建设优宁维在线的线上商城业务，实现客户交易全链路的在线化，投入发展行业性的 B2B 交易瑞宝平台，为行业客户提升供应链管理水平和赋能；

3) 投入建设商品中台 PMC 系统，形成集中式的行业大数据系统；

4) 建设实验室管理系统，借助数字化，实现从潜在客户线索获取到客户下单的全过程管理，提升了客户资源统一管理、维护、过程管理的有效性。实验室管理系统进一步优化完善，通过与销售端（电商平台网站）、实验室看板系统数据联通，实现管理、销售和生产（实验服务内容）前中后端的内部数据打通，提升了实验室内部信息化管理水平。

(4) 加快分仓建设，进一步提升产品交付速度和购货体验

报告期内，为进一步提升产品交付速度，提升客户到货满意度，分散产品配送风险，完成南京分仓、北京分仓、广州分仓和武汉分仓建设，并扩充自有物流配送车辆。上述分仓的投运以及配送力量的加强，将进一步增强了公司在上述及其周边区域的产品快速交付能力，有助于提升客户的到货满意度。

2、抗体专家战略做到极致

公司围绕将抗体做到极致的发展战略，2022 年上半年，公司体外诊断抗体研发平台-杭州斯达特组建完成。随着杭州研发中心的组建完成，公司自研产品的研发实力进一步增强，产品研发进度加快。截至报告期末，杭州抗体研发中心成功研发出产品 SKU 数超 600 个；南京蛋白研发中心累计研发产品 SKU 数超 900 个，其中 2022 年推出产品 SKU 数超 800 个。

报告期内，包括 GMP 级生产车间在内、总投资 2.80 亿元的南京研发生产基地建设进展顺利，已完成主体结构封顶并通过主体验收。南京研发生产基地建成后，将大幅提升公司自主研发产品的生产产能，更好地满足市场对于重组蛋白、IVD 抗体等产品的需求。

3、加快人才引进，通过多种方式吸引和留住人才

公司着眼未来，围绕将抗体做到极致和将平台做到极致的发展战略，积极引入研发、销售、信息化等领域的中高端

人才，持续增厚人力资源，为公司未来持续、稳健发展注入新动力。截至报告期末，公司共有员工 688 人，其中销售 397 人（含销售代表 185 人，技术支持 81 人，产品专员 72 人，其他销售人员 59 人），研发人员 117 人。

在人才激励方面，公司持续完善薪酬考核体系，通过加大企业文化和专业技能内部培训，不断提升员工职业素养和能力。同时，为进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队人员的积极性，公司于报告期内推出了股权激励计划。通过薪酬+股权的组合方式，激励核心团队人员与企业共同成长。2022 年公司推出了股权激励计划，因外部环境及自身等因素虽未达到本次激励计划第一个归属期业绩考核条件，公司管理层会根据最新监管要求和公司发展实际情况，继续用好激励工具，以更好地吸引和留住人才。

4、参与股权投资基金，借助外部投资力量，加快外延步伐

报告期内，公司参与投资了上海泰礼璟裕创业投资合伙企业(有限合伙)和上海引领接力行健股权投资合伙企业（有限合伙），借助投资机构的专业团队优势、项目资源优势和平台优势，为公司储备更多有良好发展前景的投资标的和培育潜在的上下游业务合作机会，进而加快公司自身产业布局和发展。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	2,478,722,776.83	2,313,053,372.17	7.16%	590,854,410.45
归属于上市公司股东的净资产	2,157,515,929.23	2,088,255,081.32	3.32%	404,790,481.75
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,195,124,205.48	1,109,667,928.51	7.70%	849,080,674.51
归属于上市公司股东的净利润	106,485,089.72	108,728,231.17	-2.06%	76,487,842.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	85,186,859.38	101,963,311.26	-16.45%	71,652,941.98
经营活动产生的现金流量净额	-143,302,138.95	59,022,956.47	-342.79%	92,227,783.01
基本每股收益（元/股）	1.23	1.66	-25.90%	1.18
稀释每股收益（元/股）	1.23	1.66	-25.90%	1.18
加权平均净资产收益率	4.02%	22.46%	-18.44%	20.84%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	241,570,107.45	261,054,190.57	359,167,560.95	333,332,346.51
归属于上市公司股东的净利润	21,729,548.27	19,133,239.23	38,138,403.87	27,483,898.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,270,554.18	13,901,443.54	29,061,583.51	20,953,278.15
经营活动产生的现金流量净额	-122,932,770.01	-28,165,976.24	-23,062,985.42	30,859,592.72

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股 股东总数	15,286	年度报告披 露日前一个 月末普通股 股东总数	12,475	报告期末 表决权恢 复的优先 股股东总 数	0	年度报告披 露日前一个 月末表决 权恢复的 优先股 股东总数	0	持有特 别表决 权股份 的股东 总数 (如有)	0
前 10 名股东持股情况									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条 件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
冷兆武	境内自然人	33.09%	28,674,000.00	28,674,000.00					
许晓萍	境内自然人	10.36%	8,980,200.00	8,980,200.00					
泰礼投资	其他	7.04%	6,098,400.00						
阳卓投资	其他	5.51%	4,779,000.00	4,779,000.00					
国弘投资	其他	3.46%	2,997,597.00						
上凯投资	其他	2.88%	2,500,000.00						
嘉信投资	其他	2.77%	2,401,200.00						
冷兆文	境内自然人	2.32%	2,008,800.00	2,008,800.00					
国弘纪元	其他	1.44%	1,250,003.00						
含泰投资	其他	1.44%	1,250,000.00						
上述股东关联关系或一致行动的说明	冷兆武和许晓萍为公司实际控制人。冷兆武为阳卓投资执行事务合伙人，冷兆文为冷兆武兄弟。泰礼投资与含泰投资的基金管理人均为泰礼创业，国弘投资与国弘纪元的基金管理人均为长江国弘，上凯投资与嘉信投资的基金管理人均为嘉信麒越。								

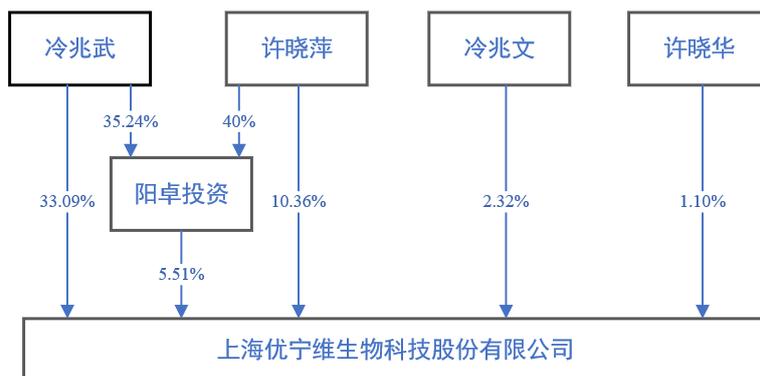
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

1、股权激励

(1) 2022年2月20日，公司召开第三届董事会第三次会议，会议审议通过了《关于公司〈2022年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》等议案。

(2) 2022年3月9日，公司召开2022年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于公司〈2022年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》等议案。

(3) 2022年3月9日，公司召开第三届董事会第四次会议与第三届监事会第三次会议，审议通过了《关于向激励对象首次授予限制性股票的议案》，确定2022年3月9日为限制性股票首次授予日，授予价格为39.39元/股，向119名激励对象授予79.00万股限制性股票。

(4) 2022年11月28日，公司召开第三届董事会第三届董事会第十二次会议与第三届监事会第十次会议，审议通过了《关于向激励对象授予预留部分限制性股票的议案》、《关于调整2022年限制性股票激励计划授予价格的议案》，确定2022年11月28日为预留授予日，授予价格为38.89元/股；同意2022年限制性股票激励计划授予价格由39.39元/股调整为38.89元/股。

(5) 2023年4月25日，公司召开第三届董事会第十四次会议与第三届监事会第十二次会议，审议通过了《关于作废2022年限制性股票激励计划部分已授予尚未归属的限制性股票的议案》，同意作废公司2022年限制性股票激励计划部分已授予尚未归属的合计29.16895万股限制性股票。

2、对外投资

(1) 2022年3月18日公司第三届董事会第五次会议审议通过了《关于对外投资设立全资子公司的议案》，公司董事会同意使用自有资金投资5,000万元人民币在江苏省南京市设立全资子公司南京优宁维医疗科技有限公司。

(2) 公司于2022年3月18日召开了第三届董事会第五次会议和第三届监事会第四次会议，分别审议通过了《关于参与投资股权投资基金暨关联交易的议案》，根据该议案，公司拟作为有限合伙人以自有资金认缴出资2,500.00万元人民币参与关联方上海泰礼创业投资管理有限公司（以下简称“泰礼创业”）作为普通合伙人及基金管理人，海南嘉穗实业发展合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉穗实业”）、海南万林丰盛投资合伙企业（有限合伙）、上海马达投资有限公司、上海稣叶企业管理有限公司、诚品道生投资管理（上海）有限公司和上海金山科技创业投资有限公司为有限合伙人设立的上海泰礼璟裕创业投资合伙企业（有限合伙）。

(3) 2022年11月10日，公司与上海国投资本管理有限公司等共同出资设立上海引领接力行私募股权基金合伙企业（有限合伙），公司认缴出资5,000万元。截至2022年12月31日，公司已完成实缴出资1,500万元。

3、限售股解禁

(1) 公司首次公开发行网下配售限售股1,152,609股，于2022年6月28日限售期届满。公司在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司为上述股份办理完成解除限售业务，上述解除限售的股份已于2022年6月28日上市流通。

(2) 公司首次公开发行前部分已发行股份及全部战略配售股份共计19,979,262股，于2022年12月28日限售期届满。公司在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司为上述股份办理完成解除限售业务，上述解除限售的股份已于2022年12月28日上市流通。