

证券代码：301166

证券简称：优宁维

公告编号：2024-025

# 上海优宁维生物科技股份有限公司

## 2023 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 86,633,468 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.7 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 生命科学）、Revvity（原 PerkinElmer 生命科学）、R&D systems、Miltenyi、MSD、Qiagen 等 60 多家行业知名品牌产品，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，正努力打造生命科学一站式供应商。目前公司提供生命科学产品 SKU 数超 900 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，是国内生命科学产品种类及规格最全面的供应商之一，有效满足不同领域研究人员多元化的应用需求。

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科研产品、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。2023年，公司业务订单量超17万笔，2017年以来累计服务客户超过26,000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 15 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 18 个办事处及 11 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”系在公司网商城生成的订单，“非网单”即在公司网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/>）、微信公众号（优宁维抗体专家、流式专家、爱必信生物、乐备实等）、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 11 个销售子公司和 18 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，孙公司南京优爱在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，实施筛选、优化、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。

自主品牌南京优爱在杭州斯达特：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、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，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。

截至报告期末，杭州抗体研发中心累计研发产品（IVD 配对抗体、病理 IHC 抗体、伴随诊断抗体等原料抗体）SPU 数超 1,500 个，南京蛋白研发中心累计研发产品（药物靶点、细胞因子等）SPU 数超 1,300 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，如体外诊断抗体和伴随诊断抗体原料、细胞因子蛋白、抗原等产品，爱必信主要进行基础性产品和技术的研发，如生化试剂和耗材等产品。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检测技术，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、流式检测和单细胞测序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。同时，也应该看到，生命科学服务业下游客户尤其是生物医药等工业客户受资本寒冬、自身行业周期及外部因素影响，市场需求出现下降，行业竞争日益激烈。

#### 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 18 个办事处及 11 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 数超 900 万种。

（3）研发投入持续增长，研发能力持续提升。公司高度重视研发投入，围绕将抗体做到极致战略，依托南京优爱、杭州斯达特、爱必信和乐备实等为主体进行研发中心建设，围绕抗体核心应用技术开发各类研究，深化和扩展抗体的各种标记技术，研发产品包含抗体、蛋白、各种标记技术、检测试剂盒等试剂类产品。2021 年至 2023 年，公司研发投入分别达到 1,676.81 万元、3,437.11 万元、5,860.88 万元，占营业收入比重分别为 1.51%、2.88%、4.78%，研发投入占比稳步提升。通过持续的研发投入，公司进一步提升了研发实力，不断丰富自主品牌产品矩阵，为客户提供更加丰富、差异化的产品选择。

（4）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、商品管理中心、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。

（5）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 系统的持续投入，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。

（6）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

2023 年，面对下游市场需求不足，国内竞争加剧，公司在力争收入增长的同时，保持战略定力，继续围绕“两个极致战略”，稳步推进一站式平台能力和研发能力建设。报告期内，公司实现营业收入 122,582.62 万元，同比增长 2.57%，实现归属于上市公司股东的净利润 4,031.88 万元，同比下降 62.18%；报告期内公司稳步推进营销团队和营销网络建设，继续加大产品管线扩充、数字化转型建设和自主品牌产品研发的投入力度，一站式服务能力和研发能力持续提升，报告期内公司销售费用和研发费用分别增长 39.42%、70.52%。

##### 1、优宁维生命科学一站式服务商平台极致战略

（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，线下营销及服务网络升级项目建设基本完成，公司营销网络更趋完善。

##### （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 数量超过 900 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）投入建设商品中台 PMC 系统及优宁维数据中台和商业智能 BI 系统，形成集中式的行业大数据系统；

2）建设订单中心 OMS 中台系统，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，提升了客户订单的统一管理、维护、过程管理的有效性，对订单处理做到集中统一，公司的订单处理效率将会大大提高；

3）实验室信息与研发流程管理 LIMS 系统进一步优化完善，通过公司 ERP 系统、PMC 系统及销售端（电商平台网站）、实验室看板等系统数据联通，实现研发机会、项目转化、研发项目管理、产品上架、销售和生（实验服务内容）前中后端的内部数据打通，可以极大地提升公司研发流程管理的效率、精准性和质量。

##### （4）完善分仓产品储备，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，在完成南京分仓、北京分仓、广州分仓和武汉分仓基础上，进一步优化产品备货，提升客户对于到货及时性的满意度。

##### 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，2023 年，公司进一步加大研发投入，公司研发费用同比增长 70.52%，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，杭州抗体研发中心累计研发产品（IVD 抗体、病理 IHC 抗体、伴随诊断抗体等原料抗体）SPU 数超 1,500 个，南京蛋白研发中心累计研发产品（药物靶点、细胞因子等）SPU 数超 1,300 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，机电安装有序进行。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、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

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
--	---------	---------	-----------	---------



总资产	2,391,372,589.07	2,484,254,460.17	-3.74%	2,313,053,372.17
归属于上市公司股东的净资产	2,117,143,482.28	2,157,481,556.19	-1.87%	2,088,255,081.32
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	1,225,826,220.06	1,195,124,205.48	2.57%	1,109,667,928.51
归属于上市公司股东的净利润	40,318,832.10	106,601,090.85	-62.18%	108,728,231.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,294,071.84	85,302,860.51	-85.59%	101,963,311.26
经营活动产生的现金流量净额	-22,691,853.92	-143,302,138.95	84.17%	59,022,956.47
基本每股收益（元/股）	0.47	1.23	-61.79%	1.66
稀释每股收益（元/股）	0.47	1.23	-61.79%	1.66
加权平均净资产收益率	0.58%	4.02%	-3.44%	22.46%

## （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	274,133,939.07	300,620,095.86	311,466,761.92	339,605,423.21
归属于上市公司股东的净利润	17,923,954.65	16,597,035.31	5,760,386.26	37,455.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,689,047.45	8,464,414.69	304,847.54	-7,164,237.84
经营活动产生的现金流量净额	-43,379,128.98	-5,286,404.31	-30,080,570.20	56,054,249.57

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	12,844	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,700	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（不含通过转融通出借股份）									
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	33.09%	28,674,000.00	28,674,000.00	不适用				0.00

	然人					
许晓萍	境内自然人	10.36%	8,980,200.00	8,980,200.00	不适用	0.00
泰礼投资	其他	7.04%	6,098,400.00	0.00	不适用	0.00
阳卓投资	其他	5.51%	4,779,000.00	4,779,000.00	不适用	0.00
冷兆文	境内自然人	2.32%	2,008,800.00	2,008,800.00	不适用	0.00
上凯投资	其他	2.30%	1,991,868.00	0.00	不适用	0.00
嘉信投资	其他	2.22%	1,920,100.00	0.00	不适用	0.00
含泰投资	其他	1.44%	1,250,000.00	0.00	不适用	0.00
许晓华	境内自然人	1.10%	955,800.00	955,800.00	不适用	0.00
国弘投资	其他	1.04%	897,750.00	0.00	不适用	0.00
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，许晓华为许晓萍兄弟。泰礼投资与含泰投资的基金管理人均为泰礼创业，上凯投资与嘉信投资的基金管理人均为嘉信麒越。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
国弘纪元	退出	0	0.00%	752,403	0.87%
许晓华	新增	0	0.00%	955,800	1.10%

公司是否具有表决权差异安排

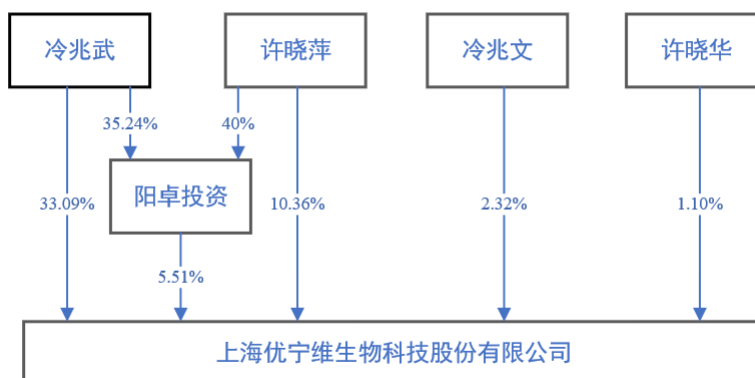
适用 不适用

## （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) 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。

(6) 2024年4月19日，公司召开第三届董事会第十九次会议与第三届监事会第十七次会议，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27.36729万股限制性股票。