

证券代码：688046

证券简称：药康生物

编号：2022-004

江苏集萃药康生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者活动关系类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议、腾讯会议
参与单位名称	国盛证券、广发证券、中信证券、浙商证券、华安证券、申万宏源、中信建投、方正证券、西部证券、首创证券、中欧基金、工银瑞信、招商基金、长城基金、南方基金、鹏华基金、鹏扬基金、前海开源、兴业基金、华商基金、中融基金、德邦基金、东方阿尔法、华泰保兴、民生加银、东吴基金、国寿安保、泰达宏利、申万菱信、海富通基金、九泰基金、建信养老、平安养老、中金资管、中银资管、诺德基金、淳厚基金、创金合信、中信期货、民生信托、相聚资本、源峰基金、复健投资、深圳创富兆业、五地投资、汐泰投资、泰暘资产、森锦投资、理成资产、肇万资产、乘安资产、丹羿资产、华美国际、景泰利丰投资、翊安（上海）投资、途灵资产、鹤禧投资、龙航资产、汇华理财、泽泰投资、长乐汇投资等	
时间	2022年6月8日-7月13日	
地点	电话会议、腾讯会议、现场参观	
上市公司接待人员姓名及职务	高翔（董事长）、赵静（总经理）、曾令武（董事会秘书）	

调研内容	<p>一、野生鼠终端客户反馈，最新的进展？</p> <p>目前野生鼠只推出了 750 胖墩鼠一个品系，处在内部数据持续收集和外部合作验证阶段，750 胖墩鼠和传统糖尿病、肥胖模型相比，常规饮食 8 周龄后即表现出自发肥胖表型，血脂、瘦素、胰岛素明显升高，更接近人类病程发展，下游客户表现出很强的合作验证意向；公司目前已经和知名 PI 及部分工业客户合作，进行机理机制探索及性能验证，由于生物实验通常需要比较长的时间，预计明年可以有文章发表在学术期刊，高水平学术文章背书更有利于品系推广，另外小鼠作为活体，扩繁需要一定周期，公司 750 胖墩鼠的供应数量暂时有限，预计三季度末可以批量化供鼠，待公司批量化供鼠后，与工业客户的合作会更广泛。</p> <p>二、上海、北京地区的销售恢复情况？</p> <p>五月底解封后，无论是科研客户还是工业客户需求都迅速恢复，从集团发鼠情况及签单情况来看，上海、北京地区销售已回归正常。</p> <p>三、目前的产能利用率？未来产能拓展规划？收入和笼位如何匹配？</p> <p>目前公司产能利用率处于高位，短期来看，全资子公司广东药康、北京药康均有新产能在建，未来将根据市场开拓情况逐步投产，产能不会成为公司增长的瓶颈；</p> <p>公司的收入和笼位数量不是单纯正比关系，基础品系和基因编辑品系的价差很大，可以达到几十乃至上百倍，基础品系价格便宜、销量大，占用了很大一部分笼位，高附加值的基因编辑品系相对占用笼位数量少，如果未来笼位紧张，公司可以通过减少低附加值的基础品系笼位数量、增加高附加值基因编辑品系笼位数量来实现收入的增长，公司整体的产能调配能力很</p>
------	--

强，收入增长不完全依赖于笼位数量。

四、海外市场是否考虑建产能？

未来会在海外建产能，暂时没有建设主要出于两方面考虑：一是海外收入虽然增速很快，但是整体体量偏小，公司内部测算，当前收入体量无法支撑海外自建产能，盲目固定资产投资会成为拖累项，目前海外优先铺设销售渠道，通过活体小鼠出口或当地代工复苏遗传物质来实现产品交付，二是疫情扰动下，公司生产及技术团队无法出国搭建生产体系、对当地员工进行培训，投产速度可能会比较慢；

海外无产能短期不会对公司海外业务开展产生影响，待疫情扰动减小、海外订单具备一定规模后，公司会海外建产能，收购、自建、租用等模式都会考虑，公司生产体系成熟，从国内生产基地的布局速度也可以看出，公司生产体系的复制能力很强，产能建设的周期不会很长，国际化是公司核心战略之一，恰当的时机进行海外产能布局。

五、海外市场具体策略？如何同 Jackson 等企业竞争？

海外市场具体策略：1、区域方面，美国作为全球最大市场，是公司目前重点发力地区，欧洲、亚太地区也在同步开拓，英国、德国、日本等国家的市场体量并不小；2、销售渠道方面，公司以自建渠道为主，上半年已经加大海外本土 BD 招聘力度，同时为加速海外市场拓展，也在部分地区将部分品系授权海外经销商，比如在美国将部分品系授权 Charles River，实现收入增长的同时借助大厂背书打开品牌知名度；3、产品定价方面，独有品系拥有很强定价权，非独有品系海外会考虑比对手定价低一些，但不会低太多，公司不打价格战，更多依靠产品本身获取市场；4、客户优先级方面，海外的科研市场、工业市场公司都很重视，尤其海外科研市场规模并不比工业市场规

	<p>模小，但是公司目前优先开拓工业客户，工业客户的单个订单金额比较大，需求相对标准化，在 BD 人员有限的情况下，开拓工业客户的性价比高，而且在工业客户中宣传推广、建立品牌相对容易，比如参加 ASCO 等国际会议就可以带来有效订单。Jackson 等企业确实成立的时间比较久，行业地位比较高，公司作为新进入者，很大的一个优势就是技术能力强、标准品系足够丰富，尤其在创新品系的布局上，不落后于行业内的老牌企业，通过独有品系、创新品系满足未被满足的需求，逐步建立自己的品牌和口碑，而后依靠丰富的产品组合、优秀的专业能力、良好的一站式服务扩大市场。</p> <p>六、上市后高端人才的招聘情况？</p> <p>根据公司战略规划，公司已加大对高端人才的招聘力度，尤其是研发人员、经验丰富的海外 BD 等，同时也已着手招聘具有海外背景的法务、财务等人员以支撑海外业务，外招了部分经验丰富的管理人员进入公司管理团队，但是因为非高管，所以没有对外披露。</p> <p>七、公司是否有股权激励计划的安排？</p> <p>上市前，公司进行了充分的股权激励，覆盖了所有核心团队成员，未来公司会在适当的时候推出股权激励计划，以吸引和留住人才，尤其是新加入公司的高端人才。</p>
附件清单(如有)	无
时间	2022 年 6 月 8 日-7 月 13 日