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

	☑ 特定对象调研	□分析师会议
投资者活动关系	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	☑ 其他: 电话会议
参与单位名称	长江证券、中信证券、浙商	证券、国联证券、华西证券、德邦
	证券、华创证券、方正证券	、华安证券、中泰证券、西部证券、
	光大证券、国海证券、银河	证券、首创证券、中银国际、国信
	证券、渤海证券、万和证券	、国新证券、申万宏源、广发基金、
	天弘基金、建信基金、汇丰	晋信、嘉实基金、富安达基金、宝
	盈基金、前海开源、中融基	金、国泰基金、鹏华基金、金鹰基
	金、太平基金、东吴基金、	永嬴基金、东海基金、中金基金、
	天治基金、国联安基金、九	泰基金、红土创新基金、恒越基金、
	创金合信、泰信基金、华夏	基金、浦银安盛、圆信永丰基金、
	中海基金、华融基金、中信	建投基金、兴全基金、汇安基金、
	新华基金、信达澳银、国寿	安保、人保资产、生命资管、东证
	资管、新华资产、阳光资产	、众安保险、国华人寿、海通资管、
	国君资管、光大金控、中信	期货、华银天夏、和谐汇一、淡水
	泉、相聚资本、昭图投资、	熙德博远、华宸未来、中睿合银、
	 五地投资、冰河资产、焱牛	投资、杭州优益增、源乘投资、遵
	 道资产、榕树投资、深梧资	产、优美利投资、互兴资产、森锦
	 投资、高信百诺投资、海南	富道、循远资产、道仁资产、鼎峰
	 资产、裕晋投资、聚鸣投资	、泓澄投资、鸿涵投资等;
时间	2022年8月22日	
地点	电话会议	

上市公司接待人 员姓名及职务

赵静(总经理)、焦晓杉(财务总监)、曾令武(董事会秘书)

一、上半年毛利率波动的原因?未来毛利率趋势?

毛利率波动主要是业务结构变化引起的,除了商品化小鼠模型销售、功能药效这种大的业务板块占比变化会引起毛利率变化,商品化小鼠模型业务内部不同品系销售占比变化也会引起毛利率变动,不同品系毛利率不同;预计未来综合毛利率维持稳定。

二、海外的收入拆分?

海外功能药效业务收入、商品化小鼠销售收入各占一半。

三、药筛鼠计划进展?

截至 6 月 30 日,药筛鼠已立项启动超 400 个,预计今年年底完成大部分。

调研内容

四、模型定制业务同比下滑的原因?

战略调整导致的必然结果,公司的战略本来就是推动"定制化服务"转向"标准化产品",随着品系库覆盖的范围越来越广,很多客户可以在小鼠品系库里找到产品,不再需要定制化服务。

五、上半年收入还是维持了比较快的增长,哪些区域的增长弥补了上海区域受到的疫情影响?

上半年上海区域的订单,无论是科研还是工业都受到疫情比较明显的影响,但是公司全国布局生产基地,不存在上海封城发不出货的情况,同时,公司派上海的销售人员支援华南区、西南区和江苏周边区域,弥补上海受到的影响。

六、应付账款增加的比较明显的原因?

应付账款比去年底增加了2,000多万,主要是广东、北京都在 做基建,一些工程相关的款项不可能马上支付。

七、公司未来资本开支计划?

北京药康生产基地预计将于 2023 年一季度建成投产,设计产 能超3万笼,广东药康二期项目预计将于2023年二季度投产, 设计产能超6万笼,这两个项目都是公司自有资金建设;此外 还有募投项目总部基地建设。

八、海外整体情况更新?

海外加速销售人员招聘,截至 2022 年 6 月 30 日,海外 BD 共 16人,同比增长超100%,2022年上半年日语、韩语网站上线 运营,参加近20场国际会议,海外新客户占海外客户比重超 过 1/3,新客户开拓成效显著;

海外渠道还是以直销为主,核心区域美国、欧洲未增加新的经 销商;与 Charles River 的合作,在原 NCG 基础上,把 NCG 衍 生品系持续授权。

九、预计未来海外销售占比?

海外收入目前占比约 10%, 预计未来占比会持续上升, 国际化 是公司核心战略之一, 所以公司在海外持续招聘, 下半年会持 续发力。

十、上半年工业、科研占比?未来的趋势?

上半年科研:工业约1:1,工业占比未来将持续提升。

时间	2022年8月22日