

证券代码：688265

证券简称：南模生物

上海南方模式生物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>腾讯会议</u>
参与单位名称	德邦证券、景顺长城、交银施罗德、东吴证券
日期	2023年1月9日 2023年1月10日
地点	公司会议室、腾讯会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 刘 雯
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、简要介绍公司情况</p> <p>南模生物主要从事基因修饰动物模型的研发、生产、销售及 相关技术服务，即以小鼠、大鼠、斑马鱼、线虫等模式生物为载 体，利用基因编辑技术将目的 DNA 片段导入或删除、修改内源 基因，而构造出的能够模拟人类特定生理、病理、细胞特征的生 物模型，公司生产的基因修饰动物模型主要指基因修饰小鼠模 型。公司累计研发构建了超过 14,000 种模型，在基因功能研究 及肿瘤、神经退行性疾病、精神疾病、代谢性疾病、炎症、罕见 病等药物研发领域，自主研发标准化模型超过 8,000 种，为客户 提供了超过 6,400 种的定制化模型，积累了深厚的基因修饰动物 模型开发经验。</p> <p style="text-align: center;">二、交流环节</p> <p>1、从四季度的需求来看，科研端和工业端有没有感受到变 化？</p> <p>截至 2022 年半年度，公司科研客户、工业客户收入占比约</p>

为 5：5。科研客户因为之前受到疫情封控的影响没有太大的波动；工业客户中有 CRO 公司、老牌的制药企业、已上市的创新药企、未上市的中小型创新药企等。其中，未上市的中小型创新药企受到创新药企融资环境及政策有一定影响，这些创新药企受融资环境及政策影响，可能会出现资金链紧张的情况，采取相应控制成本的措施，但对于整个药物研发过程，临床前药效评价相对于临床后的成本占比较小，若其选择削减临床的成本，对公司影响不大，若其选择减少新管线削减临床前的成本，则会对公司业务有一定影响。

2、公司科研端客户的回款政策如何？

科研端客户的回款政策一直以来都是比较宽松的，具体的回款情况会根据科研端客户各个 PI 的经费情况而有所差异。一般公司会约定其 6 个月回款，经费较充裕的可能会提前回款或者预付款，经费紧张的可能会拖延至 9 个月到一年回款。总体而言科研客户的信誉度较好，大部分款项会在一年以内结清，小部分可能会拖延至一年以上，但基本也会结清。

3、公司标准化模型品系数量（8000 种）与药康生物斑点鼠（2 万多种）的差异？

药康生物的斑点鼠计划，旨在预先构建小鼠所有 2 万余个蛋白编码基因的 KO/CKO 敲除品系库，对应公司的标准化模型中的引种模型业务。这类模型主要面向科研客户的个性化需求，虽品系库数量庞大，但并不是所有模型科学家都能够用得上，短期内只有其中的小部分能够形成收入。

公司以市场为导向，依据模型的商业化前景做判断，除了有选择性的逐步扩充敲除小鼠模型外，公司的研发重点亦有所调整，针对医药研发行业对动物模型的新需求，尤其在 CRO 公司、生物医药公司等开展药效研究及评价等方面，重点开发了丰富的药效评价模型资源：截至 2022 年 6 月 30 日，针对肿瘤免疫治疗，已开发了 504 种人源化基因修饰模型品系；针对罕见病治疗，已构建了 62 种罕见病小鼠品系；针对适合异种细胞或组织移植的载体，已开发了 43 种免疫缺陷小鼠品系。

4、公司拓展海外市场的情况如何？

公司目前与美国、欧洲、日本地区的客户建立了初步的合作关系，为其提供基因修饰动物模型及技术服务。公司于 2021 年底成立了美国的子公司，并于 2022 年 3 月底聘请了经验丰富的

冯东晓博士作为美国子公司的 CEO。公司会加大市场和销售人员招聘力度，逐步完善海外团队，促进业务推广。目前，公司向美国子公司增资已取得上海市浦东新区发改委出具的境外投资项目备案通知书和上海市商务委员会派发的企业境外投资证书，后续公司将通过美国子公司在美国建立动物设施和动物实验技术服务团队，便于公司就近向美国和欧洲的客户活体基因修饰小鼠模型及临床前药理药效评价服务，加强美欧为主的海外市场拓展力度和服务能力，进一步深化与全球海外客户的合作。公司凭借价格优势、客户口碑、人源化小鼠模型等特色产品逐步打开海外市场。

5、公司 2023 年股权激励费用的情况？

根据公司调整后的股权激励计划，公司向激励对象授予第二类限制性股票共计 116.40 万股，其中首次授予 96.40 万股。按照实际授予日的收盘数据预测算第二类限制性股票的公允价值，预计授予的权益费用总额为 4,437.42 万元，该等费用总额作为公司本次股权激励计划的激励成本将在本激励计划的实施过程中按照归属比例进行分期确认，且在经营性损益列支。本激励计划的成本将在成本费用中列支。公司以目前信息估计，在不考虑本激励计划对公司业绩的正向作用情况下，本激励计划成本费用的摊销对有效期内各年净利润有所影响，其中 2022 年需摊销的总费用约为 799.41 万元，2023 年需摊销的总费用约为 1,918.59 万元。

6、公司饲养、繁育业务的情况？未来的规划？

截至 2022 年 6 月 30 日，公司饲养服务实现营业收入 1,275.83 万元，较上年同期增长 2.39%，模型繁育实现营业收入 4,441.10 万元，较上年同期增长 35.71%，这两类业务主要依赖笼位的增加，2022 年底，公司在上海共有 5 个生产研发基地（半夏路、金科路、哈雷路、金山 I 期、诺华），另新增广东中山基地与北京遗传所基地，共计约有 14 万个笼位，公司将根据产能的逐步扩张来维持该部分业务的增速和发展。

7、公司药效评价业务的情况？未来的规划？

药效评价业务一直是公司重点发展的一个方向，2021 年，公司药效评价及表型分析业务板块实现营业收入 3,815.20 万元，较上年同期增长 111.05%；2022 年上半年，公司药效评价及表型分析业务板块实现营业收入 2,023.60 万元，较上年同期相比增加 13.11%，主要是由于 2022 年上半年上海疫情导致整体人员的招

	聘和订单的完成均受到影响。下半年上海全面复工复产以来，公司一直在持续招聘进程中，希望能通过逐步扩大人员队伍来提升该部分收入的比重，以维持较高的收入增速水平。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 31 日