

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：2023-002

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 | 汇添富基金、海通证券、平安资管、国盛证券、长江证券、工银瑞信、国金证券 华商基金、长江证券、兴业证券、东吴人寿、上海德江集团、百年保险资管、海通资管、工银安盛人寿、金元顺安基金、国君资管、招商资管、同犇投资、上海恒复投资、上海景领投资、森锦投资、弘毅远方基金 上投摩根基金管理有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、上海人寿保险股份有限公司、上海健顺投资管理有限公司、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、中信产业投资基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信证券股份有限公司资产管理部、中加基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、中意资产管理有限责任公司、中海基金管理有限公司、中英人寿保险有限公司、中银基金管理有限公司、人保资产公募部、光大保德信基金管理有限公司、光大自营、兴业基金管理有限公司、兴银基金管理有限责任公司、凯斯博投资管理（香港）有限公司、凯石基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、华泰资产管理有限公司、 |

| | |
|----|---|
| | <p>博道基金管理有限公司、同泰基金管理有限公司、嘉合基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、国华人寿保险股份有限公司、国泰基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、国金基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、天虫资本管理有限公司、太平养老保险股份有限公司、太平基金管理有限公司、安信基金管理有限责任公司、富国基金管理有限公司、富敦基金管理有限公司、山西证券股份有限公司、工银安盛人寿保险股份有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、广发基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、建信金融资产投资有限公司、德邦基金管理有限公司、恒越基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、汇安基金管理有限责任公司、泰信基金管理有限公司、泰达宏利基金管理有限公司、浙商基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、泰康人寿资产管理有限责任公司、淳厚基金管理有限公司、上海混沌投资（集团）有限公司、申万菱信基金管理有限公司、红土创新基金管理有限公司、通用技术集团投资管理有限公司、嘉实基金、天弘基金、Brave Moment Limited、Eastspring Investments、Haitong International、Huagai Xincheng Healthcare Investment Holdings Limited、Loyal Valley Capital Group、Open Door Investment Management Group、OrbiMed Advisors LLC、Springs Capital、Temasek Holdings (Private) Ltd、TruMed Investment</p> <p>域秀资本、四川发展证券投资基金、长江证券、海通证券、中融基金</p> |
| 日期 | 2023年2月1日 |

| | |
|-------------------|---|
| | <p>2023年2月2日</p> <p>2023年2月3日</p> <p>2023年2月8日</p> <p>2023年2月9日</p> <p>2023年2月10日</p> <p>2023年2月14日</p> |
| 地 点 | 公司会议室、腾讯会议、海通证券策略会现场 |
| 上市公司接待 人员姓名 | <p>总经理 王明俊</p> <p>董事会秘书 刘 雯</p> |
| 投资者关系活动 主要内容介绍 | <p>1、公司 2022 年度业绩大幅下滑的原因主要有哪些？</p> <p>第一，外部经营环境受新冠疫情影响。2022 年第二季度上海因新冠疫情影响导致全市范围内逐步实行静态管理，公司主要生产基地无法正常生产经营，上海及周边大量客户群体也同样受封闭管理或外部物流管控的影响，无法正常接收小鼠模型，公司第二季度收入确认及新签订单均受到较为严重的影响，且由于订单具有相应的生产交付周期和异议期，订单的传导效应亦会影响下半年收入确认情况。2022 年下半年公司处于逐步恢复过程中，但全国多地疫情仍持续爆发，加之下游工业客户受投融资环境影响出现资金压力，以及年底疫情防控政策的放开，公司员工及客户相继感染，多因素叠加导致下半年订单和收入的增长不及预期。致使公司 2022 年，收入增速大幅放缓，造成利润大幅下降。</p> <p>第二，生产规模扩大成本增加影响。公司处于快速成长阶段，为满足日益增长的市场需求，公司积极扩大生产研发规模，为生产经营提供基础设施保障。公司 2021 年末约有 10 万个笼位，报告期末，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。由于产能扩大和人员规模增加，相应的租金、折旧摊销、材料费、能源费、人员工资等均随之增加，导致生产成本大幅上涨。疫情防控期间，因公司业务特殊性，饲养活体小鼠必需的成本费用不会因疫情防控期间无法发货而减少，且会因解封后小鼠超龄需重新繁育而增加成本，同时公司约半数员工封闭生产的补贴、餐费、疫情防控物资等支出亦较大。2022 年，公司笼位规模持续增长，疫情防控支出增加，生</p> |

产成本大幅上涨，造成利润大幅下降。

第三，管理费用大幅上涨、销售费用和研发费用增加以及坏账损失计提的影响。报告期内，公司新增上海诺华基地，其前三季度尚处于装修和试运行阶段，期间计入管理费用的租金、物业、能源费等金额较大；公司为建立、健全长效激励约束机制实施了限制性股票激励计划，该股权激励授予后影响当期损益的股份支付费用金额较大；行政管理员工人数增多导致职工薪酬金额上涨较多，均导致公司管理费用大幅上涨，加剧了利润的大幅下降。为积极拓展海外市场，增强公司国际市场竞争力，公司加大海外销售团队的建设，销售费用的增加亦对利润造成了不利影响。公司新增模型验证的团队，加大在人源化模型等验证数据上的研发投入，研发费用的增加亦加剧了利润的下降。受疫情影响，客户回款速度放缓，公司期末应收账款余额较大，相应计提的坏账准备金额较大，坏账损失的计提亦对利润造成了不利影响。

2、公司目前生产基地的产能情况？

目前，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 2022 年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。此外，公司位于上海金山工业区租赁的金山 II 期动物房约有 8 千个笼位，预计将在 2023 年 4 月投入运行。随着在建基地装修完工投产，公司预计将有约 14 至 15 万个笼位。

3、药效评价业务的增长情况？未来如何规划？

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。2022 年下半年上海全面复工复产以来，针对该部门人员，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。

4、拓展海外市场的规划？

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

员的招聘力度，逐步完善海外团队，促进业务推广。2022 年底，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。目前，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、公司人员规模的增长速度？未来扩张的计划？

截至 2022 年半年度，公司总人数为 562 人，较 2021 年末增加 53 人，因为疫情影响了 2022 年上半年的招聘进度。2022 年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，截止 2022 年末，员工人数上涨较多。目前公司现有人数已经基本能够满足公司现有的产能需要，今年将不会再进行大规模的人员扩招，仅会依据市场需要和公司内部的管理需要进行更有针对性的特定部门人员的招聘工作。

6、科研、工业客户的收入占比及结构？增速如何？

截至 2022 年半年度，公司科研客户、工业客户收入占比约为 5：5。其中科研客户主要包括科研院所、高等院校、综合性医院等科研机构，工业客户方面主要包括信达生物、恒瑞医药、百济神州、中美冠科、药明生物、药明康德等知名创新药企和 CXO 公司。

科研客户去年主要受到疫情封控的影响，而工业客户中有 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还受到创新药企投融资环境的影响。这些创新药企 2022 年受融资环境不景气的影响，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。另外 2022 年底疫情防控政策的放开，公司员工及客户相继感染，导致下半年的订单和收入的增长不及预期。总体从增速上来看，工业客户的增速高于科研客户的增速。

7、公司标准化模型和定制化模型的盈利能力差异？

公司定制模型产品系根据客户个性化需求进行模型构建及交付，模型构建过程即生产过程，不涉及研发，期间涉及的全部料工费均计入生产成本；标准模型产品由公司进行先导研究并构建模型，当客户存在实际需求时再进行生产并交付。其中，先导研究构建模型阶段作为早期开发成本，均纳入研发费用核算，不计入生产成本。因此正常情况下，标准化模型的毛利率会高于定制化模型。一部分原有定制化模型的市场需求（KO、CKO等），会随着公司的模型资源库的丰富，逐渐转变为标准化模型的引种需求，即标准化模型会取代一部分定制化模型的市场，但由于科研的创新性和不可预测性，以基因敲入（KI）模型需求为主的定制化模型的需求也会永远存在。

8、标准化模型种类及数量？

标准化模型产品系基于公司根据市场需求和自身的先导研究，自主研发构建可供客户选用的基因修饰动物模型。按照用途的不同，标准化模型产品可分为药效评价模型、引种模型、工具模型等类别。截至2022年半年度，公司已拥有超过8,000种自主研发的标准化模型，其中，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。

9、公司笼位扩张后是否有考虑新的方向或是拓展新业务？

公司之前受限于笼位的饱和、产能的不足，没有提供基础品系鼠的销售，免疫缺陷鼠的饲养规模也较小，目前随着公司产能的扩大、笼位的增加，公司会考虑扩充免疫缺陷鼠的生产规模，通过市场推广促销增加免疫缺陷鼠的市场份额，同时会丰富免疫缺陷小鼠种群，以满足市场销售的需求。对于基础品系的小鼠，公司后续也在考虑中，但鉴于公司目前主要的生产基地位于上海，生产成本较高，未来希望能够寻找低成本的生产基地来饲养基础品系的小鼠。另外，公司希望能够做好基因修饰动物模型及相关服务，同时向上下游延伸。向下延伸，我们在做药理药效评价服务，这主要是立足于我们自有的基因编辑小鼠优势上做的延伸。向上延伸，我们在做全人源化抗体小鼠模型的研发，我们也希望能够尽快取得阶段性的成果，后续能够提供抗体筛选的服务，但我们暂不会直接进军新药研发领域，希望能立足于我们的模型来提供相应服务。

| | |
|----------|----------------|
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 3 月 1 日 |