

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：2023-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	明世伙伴基金、惠升基金、恒生前海基金、海通资管、中英人寿、华福自营、惠通基金、中意资产、深圳瑞信致远、东吴证券、森锦投资、国盛资管、汇华理财、国海医药、金元顺安、首创医药、嘉实基金、汇添富、东方证券资产管理有限公司、国盛证券研究所、国新证券、理成资产、华融基金、混沌投资、照友投资、玖鹏投资、国联证券、泰信基金、昭图投资、东方阿尔法基金、华夏基金、民生医药、华宝基金、中信证券自营、华融自营、杭州优益增投资管理有限公司、上海尚雅投资管理有限公司、青骊投资、富安达基金、中信期货、工银瑞信、勤远投资、纯达资产、红筹投资、东证融汇资管、国融自营、易米基金、长江医药	
日期	2023年8月31日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	总经理 副总经理兼财务总监 董事会秘书	王明俊 周荣新 刘雯
投资者关系活动主要内容介绍	一、简要介绍公司2023年半年度报告情况 公司于2023年8月31日披露了《2023年半年度报告》，2023年上半年实现营业收入约1.8亿，同比增长39%，扣非前利润约-290万，扣非后净利润-1,100万，利润层面仍处于亏损状态中。收入层面，针对科研客户的定制化模型及标准化模型的引种业务，因去年同期受	

上海新冠影响基数较低，以及 2023 年全面放开后科研客户需求的逐步恢复，收入实现了较快的增长，但因下游工业客户受投融资环境影响存在资金压力，标准化模型中的人源化模型及药效评价及表型分析收入增速不高。从成本上看，产能由去年同期期末的 11 万笼到目前的 14 万笼，相应的折旧摊销、材料能源费、人员工资等成本随之增加；上半年公司持续加大销售拓展力度及研发力度，销售费用、研发费用大幅增加；同时公司不断加强成本管控，2023 年全面实施预算管理，根据市场需求调整笼位规划，退租部分高成本笼位；与多家供应商谈价，降低原材料价格；并控制新进人员的招聘力度，加强考核指标管理，优化人员结构；管理费用较上年同期变化不大，主要系公司根据上半年收入确认金额及订单情况，判断今年预计无法实现股权激励设定的 2023 年业绩考核指标，调整计提的股份支付费用所致。

二、交流环节

1、目前的笼位情况及使用率如何？未来国内外的笼位扩张计划？

目前，公司在上海共有 6 个生产研发基地（半夏路、金科路、哈雷路、金山 I 期、金山 II 期、上科路），另有覆盖华南区域的广东中山基地与覆盖华北区域的北京北辰路基地，共计约 14 万个笼位。公司总体笼位使用率约 70%左右，各基地的笼位使用率正在优化提升过程中。

目前国内产能约 14 万个笼位，短期内不会再有新增产能的计划，可能会根据战略规划进行部分低成本基地向低成本基地的置换。国外产能上，美国子公司已在美国得克萨斯州购置房产建设实验室和 SPF 级动物房，目前正在进行设计装修改造，投产后将利于公司就近向美国和欧洲的客户提供动物模型和药效学等 CRO 服务，既能节省公司运输成本，亦可节约客户时间，减少项目延期问题，提高服务质量。

2、目前对多肽类的药物研发需求很旺盛，想请问公司对于像 GLP-1 靶点相关的小鼠模型是否有对应的品系？客户的需求和订单情况如何？

公司在代谢疾病方向，推出了 GLP-1R、GCGR 等人

源化模型，有一定的验证数据上的支持，也形成了一定的销售额，目前在持续补充验证数据和同步向客户进行推广的过程中。

3、在市场开拓方面，公司主要的市场还是在上海，请问公司对于北京、南京、广州、成都这类医药研发相对较多的城市是否相应的布局或者进展？

公司在广东中山已经建立了一个生产研发基地，在北京也有租赁的动物房，均于 2022 年投入运行，便于就近向当地客户提供服务；在南京、成都等地均有销售人员拓展业务；对于西南地区业务的拓展，目前仍是以销售、市场拓展为主，未来会平衡市场情况考虑在合适的时间点进行产能布局。

4、公司上半年二季度毛利率有所改善，主要是因为什么原因？

公司 2023 年上半年毛利率约 43%左右，2023 年第一季度 40%左右，较 2023 年一季度来看提升约 3 个百分点，主要系 2023 年上半年公司执行全面预算管理，加强成本管控，在笼位成本上，及时根据市场需求调整笼位规划，退租部分高成本笼位；在原材料成本上，同时与多家供应商谈价，降低原材料的采购价格；在人工成本上，控制新进人员的招聘力度，加强考核指标管理，优化现有人员结构。上述成本控制措施目前取得了一些成效，能看到毛利率在逐步提升。

5、科研和工业客户应收账款的账期如何？未来是否会采取一些措施进行管控？

公司应收账款主要以科研客户为主。科研客户普遍存在内部审批流程复杂、回款进度较慢之情况。客户通常在确认公司交付的产品或服务，且同时收到相应发票后启动内部请款、结算流程，至实际回款时间一般在客户确认后 6 个月内，故从实际客户管理角度出发，公司对不同业务类型和不同客户统一以 6 个月为限进行信用期管理。工业客户方面，双方合作关系良好，款项回收速度较快，今年可能会有少量客户因资金链存在问题，欠款周期比较长，但总体的金额并不是很大，公司也在加大催收的力度。

	公司针对应收账款建立了完善的管理制度，应收账款的形成、催收、回款等过程都有相应的申请审批制度。公司根据应收账款回款情况将客户按照信用级别分类，针对不同的信用级别催收方式不同，公司通过持续催收予以加强回款。
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月4日