

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：2023-008

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	东吴医药、长江证券、海通证券、国盛医药、华融自营、国华兴益资产、健顺投资、诚盛投资、鑫元基金、东吴人寿、WH Capital、彬元资产、博远基金、平安资管、惠通基金、东吴证券、富荣基金、明世伙伴基金、华西证券、君弘资本、中意资产、首创证券、红马投资、国盛资管、东吴自营、昭图投资、理成资产、趣时资产、国联证券、进门财经、上海蓝墨投资管理有限公司
时间	2023年10月31日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事长 费俭 总经理 王明俊 董事会秘书 刘雯 财务总监 周荣新
投资者关系活动 主要内容介绍	一、简要介绍公司 2023 年三季度报告情况 公司于 2023 年 10 月 31 日披露了《2023 年第三季度报告》，2023 年前三季度实现营业收入约 2.68 亿，同比增长 24%，扣非前净利润约-1,461 万元，扣非后净利润-2,852 万元，前三季度利润层面仍处于亏损状态；第三季度实现营业收入约 8,721 万元，同比增长 2%，扣非

前净利润约-1,171 万元，扣非后净利润约-1,678 万元，第三季度利润层面处于亏损状态。

二、交流环节

1、请问公司 2023 年前三季度净利润相比去年同期大幅下降的原因主要有哪些？

公司前三季度净利润相比去年同期大幅下降的原因主要有以下五个方面：（1）营业收入增速不高，去年上半年受上海新冠影响较大，公司收入基数较低，今年全面放开后，科研客户的需求逐步恢复，科研端收入实现较快增长，但下游工业客户受投融资环境影响存在资金压力，工业端收入增速不高，公司总体收入稳步增长；

（2）生产规模扩大成本持续上涨，相较于去年同期，公司新增上科路基地和金山 II 期基地约 3.5 万笼，产能由去年同期的 11 万笼增至 14 万笼，相应的折旧摊销、材料费、能源费、人员工资等也随之增加；（3）销售费用同比大幅增长，主要由于公司在巩固和提升国内市场份额的同时积极开拓海外市场，扩充国内销售团队和加大海外销售团队的建设，相应的职工薪酬总额增加较多，同时全面放开后销售人员增加了出差频率和展会参加频次，加大业务拓展宣传力度，销售费用大幅增加；（4）研发费用持续增加，公司不断加大研发力度，扩充标准化模型品系数数量，补充人源化模型验证数据，同时为应对行业趋势的变化，在神经退行性疾病、自身免疫疾病、代谢疾病等领域增加研发投入，加之新增上科路基地租金能耗较高，分摊到研发费用中的折旧摊销与能源费等固定费用涨幅较大，研发费用持续增加；（5）其他收益大幅下降，主要是第三季度政府补助金额减少所致。

2、请公司简要介绍一下前三季度主营业务的构成情况及增速？

从前三季度各主营业务收入分类来看，公司定制化模型业务相较于去年同期增长约 60%，总体科研客户端的收入增速不错；标准化模型业务相较于去年同期增长约 40%，主要由科研客户的引种模型、工业客户的人源化小鼠模型和新增的部分免疫缺陷鼠模型构成，其中引种模型和免疫缺陷鼠模型收入增长较快；模型繁育业务和饲养服务业务相较于去年同期增长约 10%；药效评价与表型分析业务与去年同期基本持平，主要系工业端客户受投融资环境影响所致。

3、请问在今年整体行业增速放缓之后，现在行业整体的竞争格局如何？

整体行业仍处于一个蓬勃向上的阶段，虽说近两年生物医药行业有下降的趋势，但从公司及同行业公司的营业收入来看，仍处于增长状态。国内来看，与公司业务相似的是药康生物，但在产品结构上有一些区别，药康生物的业务中，既有基因修饰小鼠的销售，也有基础品系的销售，公司基本以基因修饰小鼠业务为主，今年新增的免疫缺陷鼠销售增长还不错。国外来看，同行业的公司有 Jackson Laboratory、Charles River、Taconic 等。其中，国外的竞争者进入国内市场的情况，主要是 Charles River 在中国收购了维通利华，维通利华在基础品系和免疫缺陷品系的小鼠销售上处于一个较为领先的地位。

4、公司国内各区域笼位的分布情况？目前的笼位是以租赁为主还是自有为主？未来笼位扩张的规划？

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，除金山 I 期动物房约 4.8 万笼位为公司自有，其余约 9 万笼位均为租赁。

目前国内产能约 14 万个笼位，短期内没有大量新增产能的计划，未来将会根据战略规划进行部分高成本基地向低成本基地的置换。

5、海外基地的建设情况如何？目前海外业务的收入占比情况？

目前，美国子公司已在美国得克萨斯州购置房产，计划建设实验室、SPF 级动物房和办公室，未来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。目前正在装修方案测算过程中，未来会结合测算结果以及市场情况及时调整规划，平衡产能扩张带来的投入与经营业绩的影响。

目前，海外业务收入占比约为 10%，与去年海外业务收入占比基本持平，但今年海外订单增速远高于国内订单增速。公司在不断拓展海外业务，加大海外 BD 的招聘力度，希望持续提升收入占比及增速。

6、海外业务主要包括哪些？销售模式以直销还是代销为主？

公司海外业务中目前工业端占比约 70%~80%，主要以人源化小鼠模型销售和药效评价业务为主。销售模式主要采取直接销售的销售模式，通过对高校实验室和研究所的 PI、制药公司和 CRO 公司进行定期或不定期的沟通交流，确保公司新的产品和服务能够及时传达到客户，并对客户的特定需求及时响应。

7、请公司简要梳理一下国内模式动物企业出海的主要优势？

第一，从定制化模型的交付标准及价格上，国内定制模型的报价比海外便宜很多，且基本交付 F1 代的小

鼠，交付标准较高，海外同类公司仅承诺交付 F0 代小鼠；第二，从品系数量上看，无论是公司或者国内同行业公司，品系数量都在逐年增加，海外 JAX 从全球收集了约 1 万多种品系，国内现有品系除了 KO/CKO、基因敲入、还有点突变等模型，模型数量已经超过海外同类公司；第三，免疫检查点靶点人源化小鼠最早是由国内开始做起，海外同类公司只是做 CDX、PDX、以及 PBMC 人源化模型等，对于通过基因编辑方法得到能够稳定遗传的人源化免疫检查点模型，海外 JAX、Taconic 等尚无此类模型供应，这也是国内模式动物企业能够在海外获得药企青睐的原因。国内人源化品系丰富，公司作为国内较早从事基因修饰动物模型业务的公司，积累了丰富的模型品系资源储备，人源化药物靶点模型众多，截至 2023 年半年度，针对肿瘤免疫治疗，已开发了 705 种人源化基因修饰模型品系；针对罕见病治疗，已开发了 68 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 50 种免疫缺陷小鼠品系。

8、关于公司对动物模型行业的展望，未来可能不向客户卖小鼠，而是直接出售小鼠的实验数据，公司如何看待以及目前的进展？

关于行业最终转向数字经济，是公司一直以来的一个基本判断，未来这类业务也将持续扩大，无论是在科研端还是工业端，目前工业端 CRO 业务就是类似于这种模式，相信未来科研端也会逐步进行过渡，主要原因在于目前中国已经成为基因修饰小鼠模型最丰富的国家，而这类小鼠模型的运输以及使用有其难点和特殊性，未来转向数字经济可能是一个方向，公司一直以来也在尝试和规划过程中，但这也需要一个同客户逐步建立起信任的过程。

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 2 日