

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：2024-002

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	惠通基金、华鑫证券、中原证券
时间	2024年2月1日
地点	公司会议室
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>一、简要介绍公司 2023 年年度业绩预告情况</p> <p>公司于 2024 年 1 月 31 日披露了《2023 年年度业绩预告》，预计 2023 年年度实现营业收入 36,000.00 万元到 38,000.00 万元，同比变动比率为 18.83%到 25.43%；归属于母公司所有者的净利润为-2,400.00 万元到 -1,600.00 万元，同比变动比率为-344.48%到-196.32%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为-4,800.00 万元到-3,200.00 万元，同比变动比率为-62.39%到-8.26%。</p> <p>二、交流环节</p> <p>1、请问本期业绩变化的主要原因有哪些？</p> <p>主要有三方面原因：（1）生物医药行业投融资环境影响。报告期内，公司营业收入稳步增长。2022 年上半</p>

年受上海新冠影响较大，公司收入基数较低，2023 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，但下游工业客户受生物医药行业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）基地投产后生产成本增加影响。报告期内，公司生产成本持续上涨。2022 年 10 月、2023 年 4 月公司分别新增上科路基地和金山 II 期基地共计三万余笼，新增产能对应的报告期内计提的折旧摊销、材料费、能源费、人员工资等也随之增加，生产成本持续上涨。（3）其他影响。1）销售费用大幅增长。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，加强业务拓展宣传力度，销售费用大幅增加。2）研发费用持续增加。公司不断加强研发力度，扩充标准化模型品系数量，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。3）信用减值损失增加。随着业绩增长，期末应收账款余额增大，加之个别客户回款困难公司单项全额计提坏账准备，当期计提的坏账金额较大。4）利息收入、政府补助减少等其他影响。

2、2023 年整体科研端和工业端的占比和增速如何？

2022 年科研端和工业端的占比接近 50%，科研端占比略高一点，2023 年占比较 2022 年有所变化，科研端占比约 60%，工业端占比约 40%。从科研端来看，科研端高校经费持续投入，整体稳定增长，但工业端行业整

体情况较疲软，下游工业客户受投融资环境影响存在资金压力，订单端也会受到影响，工业端整体收入增速不高。

3、海外业务尤其美国今年的计划及进度？

目前，海外业务布局仍以 BD 为主，公司 2024 年会持续扩充海外 BD 团队，尤其是加大在波士顿、加州等生物医药发达地区的 BD 招聘和培训，加大海外市场拓展力度，希望持续提升海外收入增速及占比。

另外，美国子公司已在美国得克萨斯州购置房产，结合目前市场需求情况及产能扩张带来的投入影响，暂时未进行装修投入，海外租赁部分笼位可以满足当前需求。

4、公司海外业务主要有哪些？海外业务的拓展难点？

公司海外科研端、工业端客户都在拓展，工业端占比较高，主要以人源化小鼠模型、疾病模型销售和药效评价业务为主。拓展难点主要在于海外客户信任关系的建立，像海外科研客户其科研习惯主要仍是自己在实验室做模型，尚未形成外包给其他机构做模型的习惯，大部分科研客户的信任度较难建立；海外工业客户则在于进入大药企供应商库的审核流程会比较繁琐和漫长，公司加大海外业务拓展后已陆续成为多家海外大药企的供应商，并逐步有订单转化。

5、请问公司收入确认的具体原则及订单的交付周期如何？

公司通过为生命科学和医学研究领域的科研客户、工业客户提供基因修饰动物模型及相关技术服务，获取收入和利润，其中需向客户交付动物模型的业务（主要包括定制化模型、标准化模型、辅助生殖繁育业务等），

一般有 3 至 30 天的异议期，公司于客户提供确认记录时或异议期满后确认收入。另外，针对不同的业务类型，其订单的交付周期也不同。其中定制化模型是按照客户的个性化需求从头开始完成策略设计、模型构建，一般 6 至 9 个月交付 F1 代小鼠模型给客户；标准化模型产品是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，主要包括服务于科研客户基因功能研究用的引种模型和服务于工业客户药效评价用的人源化模型，以胚胎、精子或活体保存，一般 2~3 个月可交付。药效评价及表型分析业务，一般 3—6 个月左右交付实验报告，在小鼠准备充分的情况下，大部分 3 个多月可完成。模型繁育和饲养服务为每月定期结算的业务。

6、公司工业端的客户结构？各订单金额和数量有何差异？

截至 2023 年半年度，公司为超 500 家工业客户提供动物模型产品及服务，与百济神州、信达生物、石药集团、恒瑞医药、中美冠科、康龙化成、药明康德、药明生物等知名的创新药企、老牌的制药企业及 CXO 公司均建立了良好合作关系。从 2023 年订单情况来看，大药企可能会存在订单金额变小，但仍然持续采购的情况，小药企就比较分散，有些公司还会持续下订单，但有些可能会因为投融资困难就没有订单。另外，不同客户的模型需求也不一样，会结合市场方向有所变化，热门的靶点也在持续的轮换中。

7、小鼠模型未来价格的变化趋势？

针对科研客户，公司标准化模型内的引种模型业务（KO 和 CKO 模型）经历了 2022 年初因同行业公司斑点鼠的价格下降而有所调整，目前总体市场价格处于稳

	<p>定，定制化模型项目的价格视项目的难易程度而定，总体变化不大；针对工业客户，主要是下游客户受投融资环境影响资金紧张，可能会结合订单量大小有一定幅度的优惠，更多的是一定程度的让利，价格总体比较稳定，同时同行业内各家公司的小鼠模型也会有所差异，客户会结合需求做出选择，价格差异不大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年3月1日