

证券代码：688046

证券简称：药康生物

编号：2024-002

## 江苏集萃药康生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者活动关系类别	<input checked="" 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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称	东吴证券、中信证券、兴业证券、中金公司、海通证券、东方财富证券、国投证券、平安证券、东北证券、国联证券、华福证券、国盛证券、民生证券、开源证券、浙商证券、广发证券、信达证券、光大证券、华泰证券、国海证券、华安证券、华创证券、国融证券、国都证券、国新证券、太平洋证券、华西证券、野村证券、首创证券、广发基金、高毅资产、安信基金、金信基金、汇安基金、国新国证基金、中信建投、昭图投资、招商致远、瑞银证券、鲸域资产、金百镨投资、铂悦投资、凯石基金、尚雅投资、万丰友方、金元顺安基金、青榕资产、平安银行、国联人寿、汇安基金、建信基金、华融基金、世诚投资、长盛基金、太保资产、凯恩投资、建信养老、南方基金、交银施罗德、阳光资产、嘉实基金、海创基金、新华基金、惠通基金、平安养老、诺安基金、汇丰晋信、富荣基金、长江资管、东吴人寿、国泰基金、招商基金、光大保德信、东证融汇资管、鑫诺嘉誉投资、煜德资本、博远基金、前海云溪基金、呈瑞投资、上海禧弘。	
时间	2024年4月28日-29日	
地点	南京市江北新区学府路12号	
上市公司接待人	高翔（董事长）、赵静（总经理）、王韬（副总经理）、王逸鸥	

员姓名及职务	(董事会秘书)、谭竞杰(投资者关系总监)
调研内容	<p><b>1、海外市场的最新情况与未来展望?</b></p> <p>2024Q1 海外市场收入维持了比较快速的增长, 海外市场开拓仍然处于摸索阶段, 公司也在不断的学习和调整。</p> <p>参考海外优秀公司开拓中国市场的经验以及国内出海成功的公司的做法, 公司海外市场的基本理念是海外公司要相对独立的发展, 因为文化差异比较难打破, 所以从去年开始进行了调整, 美国人管理美国公司, 虽然股东是中国企业, 未来将充分尊重各区域本土文化, 去进行生产、销售、市场等活动; 其次, 原来海外招聘了一些学历背景优秀、专业能力强的博士毕业生做 BD, 但是后续发现 BD 特别是工业 BD 还是需要丰富的行业经验, 所以从去年底开始招聘了很多在本行业或类似行业有丰富相关经验的 BD 人员, 美国药康新任 CEO Brandy 在 The Jackson Laboratory、Charles River 都工作过, 行业经验同样丰富。经过以上两方面的调整, 过去半年海外市场向好。公司有信心做好美国、欧洲、日本、韩国等市场。</p> <p><b>2、公司后续研发重点?</b></p> <p>斑点鼠项目已经进入比较成熟的阶段, 使用高频的品系已经全覆盖, 未来重点是使用场景开发, 比如斑点鼠用于罕见病机制研究与药物测试。</p> <p>野化鼠今年是品系数量迅速扩张的一年, 野化鼠的技术验证和概念验证已经完成, 通过引入野外小鼠的基因多样性重新恢复实验室常用近交系已经丢失的信号通路等, 已经上市的代谢模型受到了国内科研客户和工业客户的广泛关注, 今年将推向市场近百个野化鼠品系, 涉及领域包括代谢、自免等, 除了 1 号染色体替换系, 还会推出 17 号、7 号等染色体替换系; 野化鼠是公司目前最核心的研发项目。</p>

除了斑点鼠、野化鼠，公司也推出了很多有潜力的疾病模型，比如神经领域的阿尔兹海默模型等。

此外，公司新设了纽迈生物，基于具有自主知识产权的全人源抗体转基因模型 NeoMab™，提供抗体发现相关服务。

### **3、国内科研和工业的需求情况？**

国内基础科研的需求在持续提升，特别对于特殊的动物模型，除了简单的基因敲入和敲除模型，更在乎模型的机理机制和人是不是相近。

工业端虽然肿瘤免疫相关需求有一定下滑，但是自免、神经等领域需求明显增加，靶点多样、药物形式多样，对模型的需求也多样化，公司庞大且不断更新的标准品系库、强大的研发能力，支撑公司能够快速响应客户要求，提供各类差异化的产品和服务。

### **4、海外市场的核心竞争力？**

公司目前海外市场的收入体量还很小，可开拓的海外市场仍然比较大。

公司的竞争力主要体现在两方面：一、品系齐全，有很多独有品系；二、服务好，团队专业，对客户的需求响应快。虽然目前还存在运输、关税等问题，但是随着美国设施启用，问题会得到逐步解决。

公司希望以良性的方式把产品推向美国市场，而不是倾销的方式，The Jackson Laboratory、Charles River 都是非常优秀的同行，很多地方值得公司学习，公司和 Charles River 已经有合作，未来如果有机会，也希望能够和 The Jackson Laboratory 合作。

### **5、科研端应收账款增长明显的原因？公司是否采取了相应的**

	<p><b>措施？</b></p> <p>科研端应收账款增长明显原因：一方面，科研端营收维持了比较快的增长；另一方面，部分高校、医院等科研客户审批及付款流程较长，未能及时回款。</p> <p>科研端应收账款变成坏账的概率比较低，公司已经加强了管理，回款是销售人员考核指标之一；同时，公司也在尝试改变科研端的一些销售方式，减少应收账款。</p> <p>公司对工业客户的应收账款管理更加严格，工业客户整体的应收账款金额维持在健康状态。</p> <p><b>6、近期是否有股权激励计划？</b></p> <p>公司已经在回购股份，适时会推出股权激励计划。</p> <p><b>7、并购整合的方向和计划？</b></p> <p>公司目前财务状况良好，有进行投资并购的能力。公司也关注到资本市场环境变化带来的估值调整，公司会广泛关注相关投资机会，审慎选择与主营业务发展相关、估值合理的标的，在合适时机进行投资或并购，以达到行业整合、延伸产业链布局、加速销售渠道拓展、补充服务模块等目的，为公司发展提供外延性增长动力。</p>
附件清单（如有）	无
时间	2024年4月28日-29日