

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：2024-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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
业绩说明会名称	2024年半年度业绩说明会
时间	2024年10月10日
地点	上海证券交易所上证路演中心
上市公司接待人员姓名	董事长：费俭先生 董事、总经理：王明俊先生 董事会秘书：刘雯女士 独立董事：任海峙女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、南模生物上半年业绩表现不佳，原因之一在于下游工业客户投融资承压。请问，（1）来自工业客户的这一影响进入第三季度是否已有改善？（2）就此，南模生物采取什么应对措施？</p> <p>尊敬的投资者，您好！南模生物面对下游工业客户投融资承压，积极扩充热门靶点小鼠模型品系库，强化服务质量，提升对客户服务意识。二季度标准化模型业务和药效评价及表型分析业务订单量同比有所增长，为下半年业绩提供了保障。关于三季度数据，请您关注公司2024年10月31日即将披露的三季度报告。感谢您对南模生物的关注与支持！</p>

2、南模生物海外地区收入的毛利率一直高于国内地区，但多年来海外地区的收入占比始终较低。请问，（1）南模生物是否会加快海外市场的拓展进度以提升营收？目前的措施和成果有哪些？（2）拓展海外市场最大的困难是什么？

尊敬的投资者，您好！海外市场的拓展是公司重要的战略方向，2024年上半年，公司海外业务收入占比约为14%，增速较高。得益于公司高度重视海外市场的渠道建设，初步建立了一支十余人的海外BD团队，产品及服务涉足美国、德国等近二十个国家和地区。下半年，公司将继续优化海外BD团队的建设，并通过参加生物医药专业会议、增加海外代理商合作、与知名CXO公司紧密合作等市场开拓活动，进一步增强公司在海外市场的竞争力。公司进入海外市场时间较晚，海外市场的拓展难点主要在于海外客户信任关系的建立，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。感谢您对南模生物的关注与支持！

3、南模生物曾对外透露，国内笼位的产能利用率在80%，有待进一步提高。请问，在提高产能利用率方面，南模生物的具体措施有哪些？

尊敬的投资者，您好！公司共有九个生产研发基地，总产能约为14万笼位，分布在上海、广东、北京，并在美国设有子公司。国内产能总体利用率水平接近80%，已属于较高水平，一方面，公司会采取拓展新品种模型、扩大业务规模等措施争取进一步提升产能利用率；另一方面，公司会紧跟市场需求通过提高在养小鼠的销售成

	<p>功率、增加单笼产出更高的小鼠或服务的销量来优化产能结构。感谢您对南模生物的关注与支持！</p> <p>4、南模生物也透露，因主要基地位于上海，笼位租金等支出较高，给利润端带来压力。今年9月底，南模生物原经营范围中增加了“非居住房地产租赁”。请问，（1）增加这一经营范围的考量是什么？租赁场地是否来自于未利用的笼位所空出来的场地？（2）增加这一经营范围可以带来什么获益？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司增加该经营范围的原因主要是部分客户在购买公司饲养服务的同时有配套实验室、办公室的使用需求，公司为满足客户的多方面需要，提供更好的综合服务，增加该经营范围，在给公司带来一定收入增加的同时，给客户带来更好的服务体验。感谢您对南模生物的关注与支持！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年10月10日