

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：2024-006

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	东吴证券、德邦证券、东方证券、国盛证券、海通证券、森锦投资、金元顺安、财通医药、相聚资本、鹤禧投资、长盛基金、开源医药、彼得明奇基金、金之灏私募基金、华创自营、中金基金、辰翔投资、长盛基金、富安达基金、嘉实基金、北信瑞丰基金、广发证券、东方自营、新柏霖
时间	2024年9月2日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	总经理 王明俊 副总经理 孙瑞林 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 2024 年半年度业绩情况</p> <p>公司于 2024 年 8 月 29 日披露了《2024 年半年度报告》及摘要，2024 年上半年，公司实现营业收入约为 17,685.13 万元，同比下降 2.17%；实现归属于母公司所有者的净利润约为-914.36 万元；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润约为-2,061.61 万元。</p> <p>二、交流环节</p>

**1、请公司简要介绍上半年主营业务情况及海外业务收入情况？**

2024 年上半年，公司实现营业收入约 1.76 亿，略低于上年同期。其中定制化模型业务项目周期较长，去年上半年存在部分受 2022 年新冠影响延迟结题的项目，收入基数较高，同比有所下降；标准化模型、药效评价及表型分析业务较去年同期略有上涨；模型繁育业务，受科研院所新建动物房和下游工业客户资金压力影响，订单及收入均略有下降。海外业务收入占比约为 14%，增速较高。

**2、请问公司海外业务涉及的区域有哪些？以及科研和工业的占比如何？**

从客户的区域分布上，目前海外客户主要集中在美国，其次是欧洲的各个国家，像德国、法国，亚洲区域如韩国、日本、新加坡也都有客户，广泛分布近二十个国家和地区。海外业务从科研客户和工业客户来看，总体工业客户的占比会更高一些。

**3、请问公司上半年科研端的收入和增速如何？**

报告期内，公司长期保持与知名科研客户和工业客户的稳定合作，科研客户与工业客户收入占比约为 6:4。但公司上半年的收入略微下降两个百分点，主要是因为工业端收入下滑的较多，同时科研端的收入增速也不高。

**4、目前整体行业竞争的情况，特别是工业端价格的竞争？**

从工业端药效评价分析来看，公司与同业公司这几家目前在价格上没有大幅恶性竞争的情况，与其他 CRO 不太一样，公司与同业公司都是依据自有的人源化小鼠品系、免疫缺陷小鼠品系等为主承担的药效评价业务，都有自己的特色和优势，受到价格竞争的影响并不是很

大。去年工业客户受融资影响资金紧张，订单上能看到的变化可能会有部分客户将订单拆的比较小，今年从订单上感觉整体 CRO 业务有所回暖。除肿瘤外，能看到一些新方向在逐渐兴起，像自免、代谢、神经领域等。公司在积极研发布局这些新领域的模型，迎合客户需求，用新研发的小鼠模型获取预实验订单，如果预实验通过也会有药效评价业务相关的订单。

**5、公司目前利润端压力的来源主要包括哪些方面？**

从成本端来看，公司一直受限于固定成本的压力会比较大，因为公司的主要基地都在上海，且较多为租赁房屋，装修及设备的折旧摊销压力比较大，公司一直在做相应的努力，包括对现有笼位的优化改造、退租部分笼位以及谈判降租等措施，也取得了一定的效果，后续会陆续在财务数据上有所体现；另外一部分是人员上的压力，由于现阶段处于行业低谷，公司近两年也在控制人员的增长，相应采取了一些措施来优化人员结构。从期间费用看，公司对海外销售费用会继续调整以进一步扩展海外销售市场，其他费用端较为稳定。

**6、目前国内笼位的利用率如何？海外自有房屋情况？**

截至报告期末，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%，目前还有调整的空间，公司也在持续采取措施争取进一步提升产能利用率。综合考虑市场需求及产能扩张带来的投入影响，公司美国子公司在美国 Texas 的自有厂房暂时还未进行动物房的装修投入，海外租赁部分笼位可以满足当前需求。

**7、公司目前研发的方向或者规划主要是哪些方面？**

	<p>针对科研端客户，除了基础的普通敲除、条件敲除的小鼠之外，也在不断地做一些适用于较多客户的工具鼠等，同时公司在不断地优化基因编辑技术，已针对非致死基因敲除和点突变 Crispr/Cas 定制项目，推出 3 个月交付 F0 纯合子的技术更新，相较于之前 6 个月的流程，能减少繁育代次，快速扩繁，提高了科研客户的研究效率；针对工业端客户，一方面是人源化小鼠模型及验证数据，主要是解决一些当下热门的小核酸药物、分子胶类药物以及人鼠结合类的问题；另外一方面是疾病鼠模型及验证数据，像高血压、肥胖和自免类疾病等，如关节炎、红斑狼疮这些模型，基本还是结合工业端的研发需要在进行。</p> <p><b>8、公司上半年应收账款占当期收入约 80%，请问公司目前的回款情况如何？</b></p> <p>公司在坏账计提政策上一直非常严谨，其中 1 年以内应收账款计提 5%，1-2 年计提 20%，2-3 年计提 50%。3 年以上全额计提坏账，应收账款管理严格，计提原则更为谨慎。另外，公司也一直在加紧催收回款，目前应收账款占收入的比重是比较正常的，对于个别回款不好的客户，公司也在执行相应的限制措施。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 4 日