

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：2024-005

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	东吴证券、嘉实基金
时间	2024年7月16日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	总经理 王明俊
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、请问公司去年包括今年一季度的毛利率还挺稳定的，但是费用增长比较快，主要是什么原因？</p> <p>2023年公司费用端增长较快的主要是销售费用和研发费用，管理费用总体变动不大。其中销售费用大幅增加是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；研发费用持续增加，是由于公司不断加大研发力度，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</p>

之新增上科路基地租金能耗较高，分摊到研发费用中的租金费、物业费与能源费等固定费用涨幅较大。

2、针对药康生物斑点鼠那类的科研客户群体，公司怎么去竞争？

公司标准化模型中的引种模型业务对应于药康生物的斑点鼠，虽然品系种类没有药康生物斑点鼠品系多，但也有固定的客户，主要服务于科研院所、高等院校、综合性医院等科研机构，2023年科研端需求恢复，收入实现较快增长。另外，公司今年上半年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，相较于之前需3个月出杂合子、繁育出来还要3个月、整体拿到纯合子需要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。

3、公司科研客户的采购特点？选客户的时候主要考虑供应商的效率还是服务？

不同的科研客户的需求是不一样的。针对较为资深的科研客户，对于时间的要求不是很迫切，因为拿到小鼠以后还需要观察多方面的实验结果，基本时间跨度比较长，不是两三个月能解决问题；对于刚开始使用基因修饰小鼠模型的客户，可能会对时间要求比较快。另外，还有些科学家是做敲入或者点突变比较多，其做 KO/CKO 较少，对这类客户如果提供的比较快，还是比较有优势，比如现在能够3个月推出 F0 纯合子，还是大大缩短了实验时间的。

4、海外类器官比较热门，会不会对行业内实验类小鼠有所影响？

公司也提倡减少动物实验，但目前针对类器官的热度有所下降，主要因为其能转化为营收的很少，从技术

	<p>本身来讲，替代传统的模式动物还是有一定的难度，因为组织样本的获取比较难，目前像癌症中心可能是做的比较好的，因为有大量的样本资源，能形成资源库。类器官对于行业后续可能会是一个补充，使用在动物实验前能有效地降低成本，提高效率，但目前还没有大规模应用。</p> <p>5、请问公司海外业务的增长，主要是靠科研端还是工业端？</p> <p>海外业务主要还是工业端增长较快，2023年，公司已在美国、德国、日本、韩国、英国等近20个国家实现销售，服务包括药明康德、Bio NTech、Biohaven、第一三共、Astellas、Sanofi、MD Anderson等国际知名药企。工业端增长较快一方面是因为海外科研客户的对于KO/CKO的需求是比较碎片化的，科研习惯主要仍是自己在实验室做模型，不太愿意交给外面的机构做，大部分科研客户的信任度较难建立；另外一方面则是海外小鼠的供应商，像Jackson Laboratory、Charles River、Taconic等主要涉及基础品系和免疫缺陷品系小鼠的销售，部分基因修饰小鼠品系来源于科学家的捐赠，对于免疫检查点靶点人源化小鼠模型尚未供应，公司已基本覆盖了全球创新药公司的大部分管线对应靶点所需的人源化小鼠模型，对于海外拓展工业客户具有显著优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年7月18日