

证券代码：688046

证券简称：药康生物

编号：2025-004

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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议、腾讯会议
参与单位名称	中信证券、东方证券、国泰海通证券、中金公司、华西证券、信达证券、兴业证券、国海证券、国信证券、中信建投、东吴证券、国盛证券、华泰证券、中泰证券、平安证券、招商证券、西部证券、中银国际、长江证券、中邮证券、开源证券、天风证券、华福证券、光大证券、东北证券、华创证券、华源证券、上海证券、浙商证券、东莞证券、工银瑞信、易方达、天弘基金、招商基金、新华基金、华夏基金、红土创新基金、富安达基金、国联安基金、诺安基金、天治基金、浙商基金、宝盈基金、泰康基金、信达澳亚、创金合信、金元顺安、恒生前海基金、中邮基金、宁银理财、长江资管、东方红资管、平安资管、人寿养老、太平养老、招商信诺、中邮保险、众安保险、大家资产、君和资本、中信期货、彤源投资、中融汇信、前海云溪、广东正圆、华夏未来资本、久阳润泉、勤远投资、鹏山资产、国晖投资、金百镕投资、蓝墨投资、理成资产、民森投资、以太星辰资产、汇升投资、京管泰富、域秀资产、浪石投资、沣京资本、博裕资本、环懿投资、景林资产等。	
时间	2025年10月23日-10月27日	

地点	线上
上市公司接待人员姓名及职务	王逸鸥（董事会秘书）、柳业昆（财务副总监）、谭竞杰（投资者关系总监）
调研内容	<p>1、国内、海外需求情况？海外 Q3 明显提速，未来业绩的持续性如何？</p> <p>国内科研客户需求稳定，国内药企临床前投入逐步恢复到正常、有序状态，工业客户收入增长逐步向好；</p> <p>海外尤其北美市场经过人员调整后，收入明显提速，考虑公司目前海外市场渗透率低、基数低，而公司产品及服务具备相当竞争力，随着销售渠道的建设、本土产能的投产及品牌、口碑的逐步建立，未来海外市场收入仍将维持良好增速。</p> <p>2、目前国内外的产能利用率？未来欧洲等区域的产能规划？</p> <p>国内产能合计 28 万笼位，已达到满产状态，通过空间优化，实际产能可达到约 30 万笼，目前正在优化笼位分配，优先满足高价值品系生产需求，提高单笼产值；</p> <p>美国设施整体笼位超 4,000 笼，产能爬坡过程中，将拓展代理繁育等业务，为客户提供更丰富产品和服务选择，加速品牌建设；</p> <p>欧洲区域产能已在规划中，正在寻找可租赁的合适设施，也考虑通过参股或收购手段扩充本地化的服务能力。</p> <p>3、类器官和器官芯片是否对模式动物的需求产生冲击？</p> <p>目前没有看到类器官、器官芯片等对模式动物的需求产生冲击，模式动物仍是临床前药物评价不可替代的选择，现有技术水平下，类器官、器官芯片无法充分模拟生物体，更多作为一种补充评价手段。</p>

现有动物模型确实存在实验结果与临床结果一致性差等问题，因此公司也在积极研发野化鼠等各类创新模型，以减少无效动物实验、提高临床前动物实验结果和临床实验结果的一致性、增强临床前动物实验结果对临床实验方案设计的指导；除创新模型外，公司在类器官、AI+疾病模型数据库等领域均有布局，为客户提供丰富服务选择。

4、商品化小鼠目前的竞争格局和价格趋势？

目前行业竞争格局稳定，没有看到强有力的新进入者，公司构建了全球最大的品系资源库，覆盖了肿瘤、自免、代谢及心血管、精神神经、罕见病等各个疾病领域，并根据药物研发进展及最新科研进展，不断补充新模型，实现模型库的动态更新，保持在竞争中的优势地位。

由于竞争格局相对良好，且公司持续不断推出新模型，商品化小鼠整体价格体系维持良好。

5、纽迈生物抗体授权业务的授权情况、客户积累，公司怎么看纽迈与同行相比的竞争优势？

纽迈生物已完成 NeoMab-IgG（标准）、NeoMab-CLC（共轻链）及 NeoMab-HC（单重链）全系列模型的研发及验证，搭建完成抗体筛选平台，打通模型-抗体发现-服务全流程，专利布局完善，为未来管线进展及商业化合作奠定了良好基础。内部管线方面，几十个项目推进中，预期年底获得 10 个左右 PCC，靶点覆盖肿瘤、自免、代谢、神经系统等疾病领域。

2025 年为纽迈生物的商业化元年，商务团队在国内外密集参会，对接下游客户，已产生千万级别收入，海外客户为主，目前主要对外授权序列，首付款金额低，随着内部管线推进至 PCC，预期明年会有更好的收入表现。

纽迈生物目标客户群体与公司原本工业客户群体高度重合，历史积累的客户资源和口碑对纽迈客户开拓起正向作用，同时，纽迈生物对外授权业务的开展，也将为公司人源化品系销售、功能药效导流更多业务。

6、今年毛利率改善的原因？

产品板块及服务板块毛利率均有不同程度改善；
产品板块毛利率提升 2-3 个百分点，主要得益于产能利用率的提升以及内部降本增效措施的推行，降本增效措施包括人员的优化调整、费用的管控、供应链的调整等；
服务板块毛利率的改善，除了降本增效措施的推行，还得益于药效板块收入占比的提升，以及海外收入占比的提升。
未来还将持续调整产能结构，将更多产能用于高价值品系生产，毛利率仍然有改善空间。

7、灵康生物近期的业务进展？

灵康生物自 Q2 开始向客户供应普通实验猪品系，以 CRO 客户及科研客户为主，市场反馈良好，预计有望自 2026 年开始贡献利润；

基因编辑猪方面，公司与灵康生物也已启动相关研发项目，未来不排除与具备转化医学能力的第三方机构合作，加速研发项目进展，共同探索基因编辑猪在异种器官移植、皮肤移植、医美等领域应用。

8、公司与益诺思的合作情况？

益诺思原本即为公司重要客户，公司与益诺思的合作主要两方面：一、Hras 品系的验证与推广；二、国内外客户及订单的导流；

Hras 品系主要用于临床前致癌性评价，单价贵且单次实验用

	<p>量大，目前基本无国产厂商，公司与益诺思合作，共同推进公司的 Hras 小鼠验证与推广使用，预计明年底将完成全套验证性实验数据，并提交监管机构；</p> <p>此外，公司业务更集中于研发早期，专注小鼠模型销售、药效验证服务等，益诺思为国内安评头部企业，GLP 资质齐全，两家公司业务互补性强，未来将共同开拓国内外客户。</p>
附件清单（如有）	无
时间	2025 年 10 月 23 日-27 日