

编辑基因 解码生命

上海南方模式生物科技股份有限公司
2026 年度“提质增效重回报”行动方案的
半年度评估报告



2026 年 8 月

上海南方模式生物科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，落实以投资者为本的理念，积极响应上海证券交易所“提质增效重回报”专项行动的倡议，上海南方模式生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）结合自身发展战略和经营实际，于 2026 年 4 月 27 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》。

2026 年上半年，公司切实履行“提质增效重回报”行动方案的具体举措，持续提升经营质量、增加投资者回报、加强投资者沟通、坚持规范运作、强化“关键少数”责任，现将 2026 年上半年“提质增效重回报”行动方案的实施和效果评估情况报告如下：

一、公司经营情况概述

报告期内，公司聚焦发展战略，一方面巩固既有技术优势，进一步丰富自主知识产权模型资源库，优化药物评价及表型分析、全人源抗体开发、数据服务等创新业务平台能力，强化高价值、难替代模型的核心竞争力；另一方面持续深挖工业客户需求，稳固科研客户基本盘，同时加快境内外市场拓展节奏，订单储备持续增长，客户结构不断优化，收入规模逐步提升；持续推进降本增效工作，严格管控运营成本，精细化管理水平不断提升，整体经营质量稳步提高，为后续长期健康发展奠定了坚实基础。报告期内，公司实现营业收入 23,243.70 万元，同比增长 18.73%；归属于上市公司股东的净利润为 907.66 万元；扣除股份支付影响后的净利润为 1,440.85 万元，较上年同期增长 63.23%。

（一）主要会计数据

单位：元 币种：人民币

主要会计数据	本报告期 (1—6月)	上年同期	本报告期比上年同期 增减(%)
营业收入	232,436,961.68	195,763,143.74	18.73
归属于上市公司股东的净利润	9,076,619.83	18,167,375.00	-50.04
毛利率	54.51%	52.11%	增加2.41个百分点
扣除股份支付影响后的净利润	14,408,524.21	8,827,326.55	63.23

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	1,717,632,579.64	1,709,188,310.27	0.49
总资产	1,995,816,744.74	1,983,523,055.53	0.62

（二）主要会计数据变化情况及原因

1、报告期内，公司营业收入同比增长 18.73%，主要系生物医药行业需求向好，工业客户收入同比增长 37.53%；同时，科研客户业务维持平稳发展态势，收入小幅增长。

2、报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降较多，主要系公司实施股权激励和员工持股计划导致股份支付计提金额增加，同时，2025 年同期因 2022 年限制性股票激励计划预计业绩未达标，相应冲减了股份支付费用所致。

3、剔除股份支付影响后，公司实现归属于上市公司股东的净利润 1,440.85 万元，较上年同期增长 63.23%。主要得益于两方面：一是收入端稳步提升；二是公司通过优化笼位布局、严控采购成本、提升笼位使用效率等举措，持续强化成本管控并提高运营效率，综合毛利率同比提升。

二、“提质增效重回报”具体举措

（一）聚焦主营业务，驱动业绩稳健增长

公司秉承“编辑基因，解码生命”的经营理念，坚持科研创新，持续提升差异化竞争优势，扩充自主标准化模型品系资源库，丰富及完善模型验证数据，提升药物评价及表型分析等技术服务能力，增强核心竞争力；聚焦核心业务，加强成本管理，提高生产效率；构建立体化营销体系，推动品牌价值传递，提升客户黏性与市场影响力；深化数智化建设，赋能业务提质增效；完善长效人才激励机制及薪酬职级体系，激发组织人才活力，多措并举推动公司可持续、高质量发展。

2026 年上半年，公司实现主营业务收入 23,069.20 万元，同比增长 18.92%。其中，工业客户成为营收增长的主要驱动力。报告期内，依托核心模型资源优势与全链条服务能力，持续挖掘存量客户需求并积极拓展新增客户并深化与头部创新药企及 CRO 机构的合作，工业客户实现主营业务收入 11,382.48 万元，同比增长 38.31%，占主营业务收入比重提升至 49.34%，较上年同期增加 4.25 个百分点，对整体营收增长的贡献不断增强。科研客户实现主营业务收入 11,686.72 万

元，同比增长 4.63%，收入规模保持稳步增长，为公司基本盘的稳定提供了有力支撑。

报告期内，公司坚持境内外双循环发展布局，深耕境内市场并稳步拓展境外市场。境内业务方面，公司依托境内完善的营销网络及本地化服务优势，全面覆盖各区域市场。公司持续深化与境内各区域头部创新药企业、科研院所及 CRO 机构的合作，各区域市场协同发力，重点区域表现突出，共同拉动境内业务收入规模稳步提升。报告期内，境内业务收入同比增长 24.90%。境外业务方面，公司针对 BD 团队开展战略性优化调整，受此短期因素影响，境外业务收入出现阶段性下滑。本次团队优化是公司海外布局的阶段性沉淀与升级，以短期业务阵痛理顺海外运营体系、夯实国际化发展基础，助力长期海外市场高质量拓展。

截至报告期末，公司累计研发构建了超 27,000 种基因工程动物模型，其中，自主研发即用型标准化模型 18,000 余种，为客户提供定制化模型 9,000 余种，布局热门靶点人源化模型超 1,500 种。报告期内，丰富了自主知识产权的 SmocMab® 全人源抗体鼠品系，进一步巩固了模型资源壁垒；公司聚焦创新药热门研发赛道与高需求疾病领域，共计完成 200 多种热门模型的系统化验证，涵盖人源化模型、疾病表型模型，工具鼠等核心产品矩阵，覆盖肿瘤、代谢、神经、自身免疫性疾病等主流研发领域，可充分适配 ADC、双抗、靶向小分子等热门药物的临床前研发需求；公司持续优化“模型+药效+数据”一体化临床前 CRO 服务，依托在模式动物领域的深厚资源积累，搭建了涵盖肿瘤药效、代谢/心血管疾病、炎症/自身免疫疾病、神经系统疾病等多个服务平台，为科研创新与药物开发提供强大实验工具。在此基础上，公司不断完善各疾病领域及不同药物类型的评价能力，并凭借自主模型资源与验证数据积累，进一步强化协同优势，形成从模型构建、表型验证到体内外药效评价的一体化综合服务，有效避免了客户在多环节对接中的衔接成本与数据偏差，显著提升临床前研发效率，降低沟通与试错成本，从而凸显差异化竞争优势。

截至报告期末，公司总产能约 17 万笼位，主要生产设施分布于上海、广东、北京等地。报告期内，金科中心基地正式启用，进一步提升了上海区域的笼位承载能力与模型研发生产效率，有效缓解了核心运营区域的产能压力；琥珀路改扩建项目亦稳步推进，计划将其打造为集办公、研发与 CRO 服务于一体的总部基地，进一步扩充面向工业客户的产能，以满足未来工业客户业务增长所需的支撑

能力，为公司收入规模的持续扩大夯实硬件基础。同时，公司根据产能扩容节奏同步优化人员配置，提前开展生产、饲养及技术服务团队的招聘与培训，确保产能释放后人员能够及时到位，保障生产运营平稳有序，实现产能提升与业务发展的高效衔接。

报告期内，公司围绕核心业务持续提升品牌影响力，通过参加行业展会、客户讲座、国际及区域性学术会议、高校展会等线下活动，拓宽获客渠道；通过线下公益公开课，持续输出模型推荐、文献解读等优质内容，树立了专业、创新、负责任的企业形象，积极拓展潜在客户群体，为市场渠道的持续拓展和业务的高质量发展提供了有力支撑。

报告期内，公司全面加强信息化平台建设与人工智能技术应用的深度融合。自主研发品系管理系统持续优化，提升数据一致性与管理效率；开发结题报告自动生成与商务结算自动化功能，有效减少人工复核工作量。同时，构建实验记录智能体确保留痕追溯，基于开源框架搭建企业 AI 智能体平台，并在自然繁育方案推荐及客服等场景开展应用，提升基础方案生成与响应效率，降低事务性工作对研发人员的占用。此外，公司组织了以“AI 驱动工作效能革新”为主题的专题培训，推动 AI 技术融入日常业务流程，切实助力全员工作效能提升。

2026 年下半年，公司将继续围绕既定战略方向，紧扣生物医药行业研发需求，稳步推进产能建设、市场拓展与技术创新各项工作。一方面加快总部基地建设进度，推动产能有序释放，进一步夯实业务增长的硬件基础；另一方面持续优化核心技术平台，围绕前沿药物研发需求扩充新型模型资源，完善全链条服务能力，强化核心竞争壁垒。同时，公司将继续深耕境内外市场，深化与产业链上下游各类客户的合作，持续优化客户结构与收入结构，推动经营业绩保持稳健增长，落实“提质增效重回报”的发展要求。

（二）重视投资者回报

公司着眼于长远和可持续的发展，在综合考虑公司的经营发展实际、股东诉求、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划和机制，保证利润分配政策的连续性和稳定性。

公司于 2026 年 4 月 23 日召开的第四届董事会第七次会议和于 2026 年 5 月 18 日召开的 2025 年年度股东会审议通过了《关于 2025 年度利润分配方案的议

案》，根据利润分配方案，公司向全体股东每 10 股派发现金红利 1.25 元（含税），不送红股，不进行公积金转增股本。2026 年 7 月 7 日，公司披露《2025 年年度权益分派实施公告》，公司 2025 年派发现金红利 965.84 万元（含税），占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的比例为 30.72%。截至本评估报告披露日，公司严格按照分红方案完成了权益分派工作，分红资金已全部足额派发到位，切实保障了投资者的合法收益。

2026 年上半年，公司生产经营稳健，核心业务保持良好发展态势，收入增长符合预期。后续，公司将结合经营业绩、资金状况及未来发展资金需求，统筹平衡股东当期回报与公司长远发展的关系，严格按照相关法律法规的要求执行利润分配政策，持续优化公司发展与业绩增长、股东回报之间的动态平衡，构建长期稳定的股东回报机制，与全体股东携手并进，共享公司发展成果。

（三）加强投资者沟通

公司始终高度重视信息披露工作，严格遵守《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《信息披露管理制度》等有关规定，2026 年上半年，公司认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息。公司通过上证 e 互动平台、投资者热线（021-58120591）、邮箱（ir@modelorg.com）等多种方式及时回应投资者咨询和诉求，回复率均为 100%，保障公司股东尤其是中小股东和债权人拥有的各项合法权益。2026 年上半年，公司参加了十五五·科创惠民——科创板企业成果转化与民生赋能之 2025 年度生物制品行业集体业绩说明会，便于广大投资者更全面深入地了解公司 2025 年度和 2026 年第一季度的经营成果、财务状况。公司董事长、总经理等主要负责人均积极参会，解读了公司的业绩信息，实时解答了投资者关注的主要问题，实现了即时的双向沟通。

2026 年上半年，公司坚持信息披露准确、规范等一贯要求，持续增强投资者沟通互动的深度与广度，不断丰富投资者交流方式，拓展沟通渠道，提升透明度，积极传递公司投资价值。公司董事会秘书等主要负责人积极参加投资者接待，采取业绩说明会、图文简报、可视化形式等方式，对定期报告进行解读，提高公告的可读性。此外，公司通过微信公众号、海内外社媒等新工具，多视角、多维度地向广大投资者展示公司在企业文化、产品质量、技术创新和社会责任等方面的相关信息，进一步传递公司价值，从而保障中小股东的权益。

后续公司将继续严格按照监管要求做好信息披露工作，持续畅通与投资者的沟通渠道，主动倾听投资者的声音，及时回应市场关切，主动做好公司发展战略、经营业绩、核心业务等方面的解读，帮助投资者更准确把握公司价值，增进投资者对公司发展的认同与信心，构建良性互动的投资者关系。

（四）坚持规范运作，推动公司稳健发展

2026 年上半年，公司召开 4 次董事会，审议包括《关于使用自有闲置资金进行现金管理的议案》《关于补选公司第四届董事会非独立董事的议案》等 31 项议案；召开审计委员会等董事会专门委员会、独立董事专门会议共 9 次，审议包括《2025 年度年报审计计划》等 26 项议案；召开 4 次股东会，审议通过《关于参与投资策源一期基金暨关联交易的议案》等 12 项议案，充分发挥股东会、董事会、各专门委员会的各项职能，确保公司治理决策的科学性与合规性。

按照《中华人民共和国公司法》及中国证监会、上海证券交易所配套制度规则等最新规定要求，公司修订了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等 13 项治理制度，进一步完善公司治理规则体系，明确各治理主体的权责边界与议事程序，匹配公司现阶段发展与监管要求，让规范运作有章可循。公司持续健全内部控制与风险防控体系，针对研发、生产、销售等核心业务环节开展风险排查，及时梳理优化流程漏洞，针对关键岗位人员组织专项合规培训，覆盖最新监管政策、职业道德规范与业务合规要求，不断提升全员合规意识与风险应对能力，从制度和人员层面筑牢公司稳健运行的基础，保障公司生产经营、重大决策等各项活动都在合规框架内有序开展。

2026 年下半年，公司将积极贯彻落实《中华人民共和国公司法》等相关法律法规中的最新治理要求，持续调整优化完善公司治理体系，强化权责法定、权责透明、协调运转、有效制衡的公司治理机制，落实内部控制各项要求，保障关联交易、对外投资、信息披露等重大事项决策程序合法合规，切实维护公司及全体股东的合法权益，为公司长期稳健发展筑牢合规基础。

（五）深化人才激励，赋能韧性发展

2026 年上半年，为建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，进一步改善公司治理水平，充分调动员工责任感，吸引和留住优秀人才，有效提升核心团队凝聚力与企业核心竞争力，促进公司长期持续健康发展。公司制定 2026 年员工持股计划，本次员工持股计划拟持有的公司股票数量不超过 160.00 万股，首

次授予部分股票数量不超过 151 万股，激励对象不超过 300 人（不含预留部分）。本次员工持股计划选用营业收入和利润总额作为公司层面业绩考核指标，该业绩指标的设定结合了公司现状、未来战略规划以及行业的发展等因素综合考虑而制定的，设定的考核指标对未来发展具有一定挑战性，一方面有助于提升公司竞争能力以及调动员工的工作积极性，另一方面，能聚焦公司未来发展战略方向，稳定经营目标的实现。截至本评估报告披露日，本次员工持股计划已经公司董事会、股东会审议通过，并已完成首次授予部分的股票非交易过户。

除搭建长期激励框架外，公司 2026 年上半年围绕“引才、育才、留才”全链条优化人才发展体系，结合不同岗位序列特点完善分层分类的培养体系：针对核心研发技术人员，与国内知名高校、科研院所开展产学研联合培养，支持技术人员参与行业顶级学术会议与交流项目，持续提升研发团队专业技术水平；针对新入职员工，完善“导师带教+岗前专项培训+岗位轮岗”的培养模式，帮助新员工快速融入团队、熟悉业务；邀请国际知名咨询公司诊断、进行行业对标、持续优化薪酬福利体系，结合行业薪酬水平与员工业绩表现动态调整薪酬标准，完善晋升通道、员工保障与关怀机制，不断提升员工归属感和幸福感，为公司长期稳健发展积蓄人才动能。

2026 年下半年，公司将持续推进人才队伍建设，继续推进本次员工持股计划预留部分的落地实施，充分发挥长期激励机制对核心人才的绑定作用，同时持续优化人才培养与引育体系，打造适配公司发展战略的高素质人才队伍，为公司高质量发展注入持续动能。

（六）强化“关键少数”责任

2026 年上半年，公司董事、高级管理人员积极参加中国证券监督管理委员会、上海证券交易所及上海上市公司协会等官方机构举办的“2026 年第 2 期上市公司董事、高管初任培训”“2026 年第 1 期上市公司董事会秘书后续培训”“沪市公司规范运作主题培训”等相关培训，同时公司邀请行业合规管理专家对全体董事、高级管理人员进行了“董事、高管履职专题”培训，进一步加强对证券市场相关法律法规的学习，充分了解并尊重市场，树立合规意识，坚守红线，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。同时，对控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员在资金占用、违规担保、关联交易等重点核心领域加强监督，

并不定期向实际控制人、董事、高级管理人员分享《科创板监管直通车》等最新监管动态。

2026 年下半年，公司将继续加强与实际控制人、董事及高级管理人员等“关键少数”的沟通交流，进一步提升“关键少数”的履职能力，不断强化“关键少数”的责任意识，努力推动提升经营质量。继续通过多种渠道及时向“关键少数”传递最新的监管要求，定期组织“关键少数”进行法律法规、监管政策及公司治理等方面的培训，不断提升其专业素养和合规意识，确保其决策科学、行为规范，推动公司持续规范运作，为公司的稳健发展提供坚实保障。

三、 其他事宜

公司将继续专注主营业务，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。切实履行上市公司责任和义务，通过良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者利益，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

上海南方模式生物科技股份有限公司董事会

2026 年 8 月 28 日