证券代码：688265　证券简称：南模生物　公告编号：2026-038

上海南方模式生物科技股份有限公司
关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

上海南方模式生物科技股份有限公司（以下简称“公司”或“南模生物”）收到上海证券交易所科创板公司管理部于2026年6月15日下发的《关于上海南方模式生物科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0335号）（以下简称“《问询函》”），公司就函件关注的相关问题逐项进行了认真的核查落实，现就函件相关问题回复如下：

本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关法律法规，基于商业敏感信息及保密商务信息要求，公司已履行相应信息豁免披露程序，对本次《问询函》回复中关于客户名称进行豁免披露处理。

一、关于主营业务。

（1）报告期内，公司标准化模型实现营业收入2.03亿元，同比增长23.22%；定制化模型实现营业收入0.33亿元，同比下滑1.73%。公司围绕各类热门药物研发及不同疾病治疗方向，研发了1300余种人源化模型。（2）药物评价及表型分析实现营业收入0.59亿元，同比增长10.64%。（3）模型繁育、饲养服务分别实现营业收入0.8亿元、0.36亿元，毛利率分别为26.58%、34.40%。（4）报告期内，公司拓展了以SmocMab?全人源抗体开发平台为核心的抗体开发业务，但暂未实现收入。（5）公司境外收入5,839.26万元，占比13.87%，毛利率71.77%，毛利率显著高于境内销售。

请公司：（1）说明标准化模型和定制化模型营业收入在报告期内变动情况，结合量价变化作出原因分析；（2）说明标准化模型业务之老鼠品系变化情况，结合公司备货和供应策略，分析品系增加对存货规模、存货周转率以及笼位占用、养育损害等维护成本的影响，成本与毛利率同比和环比变化情况；（3）列示公司药物评价及表型分析服务具体内容，包括但不限于主要客户、服务内容、收入确认及销售回款情况；（4）说明公司对模型繁育、饲养服务等低毛利率业务的规划；（5）列示公司全人源抗体开发平台业务开展情况，包括但不限于累计研发投入规模、后续研发投入规划、与下游客户合作情况、销售收入实现情况等；（6）说明公司境外业务开展及收入构成情况，境内外业务毛利率差异较大的原因及合理性，境外业务是否涉及基因数据或动物流转，是否符合相关行业主管部门合规性要求。

【回复】：

（1）说明标准化模型和定制化模型营业收入在报告期内变动情况，结合量价变化作出原因分析；

1）公司标准化模型和定制化模型的收入、项目数量和单价情况如下：

单位：万元

业务类型	2025年			2024年		
	收入金额	项目数量（个）	项目单价	收入金额	项目数量（个）	项目单价
标准化模型	20,302.39	15,522.00	1.31	16,476.85	13,968.00	1.18
定制化模型	3,331.83	844.00	3.95	3,390.56	973.00	3.48

注1：本回复所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

由上表可知，报告期内，公司标准化模型业务销售项目数量和单价较上年分别增长11.13%和10.88%；定制化模型业务项目数量较上年下降13.26%，项目单价较上年增长13.29%。

2）原因分析：

报告期内，公司标准化模型业务收入20,302.39万元，同比增长23.22%，主要系工业客户需求增加，带动项目数量增加；同时，公司不断调整标准化模型产品结构，增加附加值更高的小鼠品系生产，带动项目单价的提高。项目数量增加和项目单价提高共同带动营业收入增加。

报告期内，公司定制化模型业务收入3,331.83万元，较上年同期略降，主要系随着公司模型种类增加，客户可选择的标准化模型种类增加，无需再定制，故定制化业务项目数量较上年同期减少。

（2）说明标准化模型业务之老鼠品系变化情况，结合公司备货和供应策略，分析品系增加对存货规模、存货周转率以及笼位占用、养育损害等维护成本的影响，成本与毛利率同比和环比变化情况；

1）公司标准化模型业务出售的老鼠品系变化情况如下：

品系大类	2025年度		2024年度	
	金额（万元）	品系数量（个）	金额（万元）	品系数量（个）
常规基因修饰模型	6,616.34	2,006	5,707.95	1,729
靶点人源化模型	5,911.56	206	4,472.36	185
工具鼠模型	2,489.75	535	2,293.59	484
免疫缺陷模型	2,345.14	10	2,231.85	8
疾病模型	2,274.54	140	1,166.74	91
全人源抗体模型	72.10	3	–	–
其他标准化模型	592.96	14	604.36	12
合计	20,302.39	2,914	16,476.85	2,509

由上表可知，公司2025年标准化模型业务出售的模型数量和金额较上年分别增加405个和3,825.54万元，标准化模型业务收入的增长主要来源于常规基因修饰模型、靶点人源化模型和疾病模型。

2）公司期末存货主要为未结题生产项目，因原材料采购周期较短，公司原材料以各实验生产部门提交的材料需求为依据进行采购，每次购货金额和购货量相对较小，原材料采购到货后由各部门直接领用不另行设立原材料仓库，原材料成本每月末分配至各生产项目，故期末原材料金额较小。公司最近两年存货明细如下：

单位：万元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	71.33	–	71.33	52.98	–	52.98
未结题生产项目	2,025.75	225.52	1,800.22	1,311.70	97.70	1,214.00
合计	2,097.08	225.52	1,871.56	1,364.67	97.70	1,266.98

其中未结题生产项目具体构成及占比如下：

单位：万元

未结题生产项目类型	2025年		2024年	
	存货余额	占比	存货余额	占比
定制化模型	554.71	27.38%	556.45	42.42%
标准化模型	64.41	3.18%	57.75	4.40%
模型繁育	327.34	16.16%	220.86	16.84%
药物评价及表型分析	1,005.02	49.61%	423.54	32.29%
其他模式生物技术服务	74.27	3.67%	53.11	4.05%

由上表可知，公司标准化模型业务2025年和2024年末未结题生产项目形成的存货分别为64.41万元、57.75万元，占全部未结题生产项目比例为3.18%和4.40%，该类存货总体金额较小，占存货余额比例较小。

生产部门备货一方面根据销售订单和供货时间进行规划排产；另一方面亦会根据市场热门靶点模型进行生产，以提高活体小鼠的交付效率。标准化模型业务的期末存货主要系根据订单备货的小鼠，无相关订单备货的小鼠因具有不确定性，公司从会计谨慎性原则考虑全部计入当期成本。

2025年较2024年公司笼位总数和标准化模型业务占用笼位总数均未发生重大变化，故标准化模型成本未发生重大变化，不同品系小鼠的饲养和损耗成本无本质区别，对期末存货、存货周转率、笼位占用和养育损害等维护成本无较大影响。

3）标准化模型成本和毛利率同比和环比的变化情况

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
收入	20,302.39	16,476.85	14,133.56
成本	6,702.93	6,741.87	6,809.39
毛利率	66.98%	59.08%	51.82%

由上表可知，公司标准化模型业务成本近三年变化不大，2025年成本较2024年下降0.58%，较2023年下降1.56%；标准化模型业务毛利率呈逐年提升态势，2025年毛利率较2024年提高7.9个百分点，较2023年提高15.16个百分点。

近三年标准化模型业务成本变化不大，主要系该业务占用笼位总数未发生重大变化，与笼位匹配的成本基本保持稳定，成本的小幅降低主要系公司持续加强成本管控，部分租赁笼位房租有所下降所致。

公司最近三年毛利率逐年增长，核心驱动因素是标准化模型业务收入的增长。一方面受益于生物医药行业需求回暖，以及公司标准化模型数量的持续增加，公司标准化模型订单不断增加；另一方面公司通过调整产品结构（增加附加值更高的小鼠品系）、提高笼位使用率和项目运转效率，高效承接生产订单，持续拉动标准化模型业务收入增长，进而推动毛利率逐年增长。

（3）列示公司药物评价及表型分析服务具体内容，包括但不限于主要客户、服务内容、收入确认及销售回款情况；

报告期内，公司药物评价及表型分析服务前十大客户的服务内容、收入及销售回款如下：

单位：万元

序号	主要客户	服务内容	收入金额	报告期末前回款	期后回款
1	客户1	肿瘤药效、体外药效检测、炎症/自免评价服务、其他实验服务	264.49	202.98	56.98
2	客户2	肿瘤药效、体外药效检测、炎症/自免评价服务、代谢心血管、其他实验服务	238.07	146.3	89.37
3	客户3	肿瘤药效、体外药效检测、炎症/自免评价服务、代谢心血管、毒理/病理学服务、其他实验服务	202.74	175.39	13.86
4	客户4	肿瘤药效、体外药效检测	188.07	117.58	41.74
5	客户5	体外药效检测、肿瘤药效、神经疾病评价服务、其他实验服务	178.15	102.15	76.00
6	客户6	肿瘤药效、体外药效检测、细胞系服务、代谢心血管、毒理/病理学服务、其他实验服务	165.84	165.84	–
7	客户7	肿瘤药效、体外药效检测、其他实验服务	153.51	112.98	40.53
8	客户8	肿瘤药效、体外药效检测	148.36	121.06	1.89
9	客户9	肿瘤药效、其他实验服务	143.64	36.26	46.03
10	客户10	肿瘤药效、体外药效检测、炎症/自免评价服务、神经疾病评价服务、其他实验服务	137.96	135.64	2.32
小计			1,820.83	1,316.17	368.72

由上表可知，报告期内，公司药物评价及表型分析服务业务前十大客户收入合计1,820.83万元，占该类业务收入的比重为30.93%，主要系公司客户集中度较低；报告期回款和期后回款总计占收入比重为92.53%，回款率较高，主要系该类业务客户主要为工业客户，回款较好。

（4）说明公司对模型繁育、饲养服务等低毛利率业务的规划；

模型繁育业务是公司标准化模型、定制化模型业务的衍生，通过模型繁育业务，能够一次性或分批次为客户交付指定数量的特定基因型的模型品系，有效解决客户在基因型鉴定、扩繁周期、动物品质、运营管理上面临的技术或成本障碍，为客户提供从模型构建、扩群繁育、饲养管理等一站式服务，提高客户粘性。

报告期内，公司饲养服务业务占主营业务收入比重为8.69%，占比较小，主要为工业客户提供动物生存环境、实验场地设施、以及按照客户的实际需求进行动物的生命维持、微生物检测、疾病诊断、基因型鉴定等服务。饲养服务业务不仅能够为公司贡献经营收入，同时也是公司拓展客源、导入客户的重要渠道。

综上，模型繁育业务作为公司主营业务的重要组成部分，后续主要通过产能向低成本区域转移、提高笼位使用率等方式提高毛利率；饲养服务作为公司重要的引流服务，未来主要通过提高笼位运营效率和笼位使用率来提高毛利率。

（5）列示公司全人源抗体开发平台业务开展情况，包括但不限于累计研发投入规模、后续研发投入规划、与下游客户合作情况、销售收入实现情况等；

1）人源化抗体小鼠模型研发项目是公司募投项目，该项目在2024年12月31日已完成，募集资金投资金额为3,000万元，完成了人源化抗体小鼠模型的构建、繁育、验证、抗体发现平台初步搭建以及部分靶点抗体开发的前期准备工作。公司依托自主研发的全人源抗体小鼠SmocMab?品系，目前已构建了全人源抗体开发平台，可提供从抗原免疫、抗体发现到抗体性能验证的CRO服务。公司将持续把全人源抗体开发平台做为重点研发项目之一，后续研发投入规划如下：

研发类别	研发内容	研发目的	预计研发投入
硬件平台	抗体发现单B细胞技术平台、高通量抗体表达平台和高通量检测平台。	加快抗体发现的速度，提高交付效率。	600-1000万元
模型构建	在已有抗体人源化小鼠模型基础上，进一步开发：共轻链抗体人源化小鼠模型、共重链抗体人源化小鼠模型、纳米抗体小鼠模型等新的抗体人源化动物模型。	更好的顺应市场对双特异性、多特异性抗体以及CAR-T等新型药物的研发需求。	400-500万元
模型验证	对新建立的小鼠模型的有效性进行验证和数据积累和对新的免疫技术和方法进行开发。	为了更好的对建立的模型和服务能力进行推广。	200-400万元

2）全人源抗体开发平台业务情况如下：

单位：万元

客户类型	业务类型	2025年销售收入	2026年1-5月销售收入	累计签单额
工业客户	药物评价及表型分析	186.04	146.98	1,045.07
	标准化模型	57.50	18.00	269.10
科研客户	药物评价及表型分析	11.27	–	166.00
	标准化模型	14.60	–	14.60
合计		269.41	164.98	1,494.77

注1：累计签单额指全人源抗体开发平台业务截止2026年6月15日累计签订销售合同的含税金额。

由上表可知，全人源抗体开发平台业务从2025年开始，主要为药物评价及表型分析类业务，截止2026年6月15日累计签单额为1,494.77万元。

（6）说明公司境外业务开展及收入构成情况，境内外业务毛利率差异较大的原因及合理性，境外业务是否涉及基因数据或动物流转，是否符合相关行业主管部门合规性要求。

1）公司境外业务收入分类情况如下：

单位：万元

业务类型	2025年金额	2024年金额	变动比例
定制化模型	513.49	434.21	18.26%
标准化模型	3,591.36	3,372.57	6.49%
模型繁育	225.63	259.01	-12.89%
药物评价及表型分析	1,446.83	1,171.78	23.47%
其他模式生物技术服务	61.96	68.18	-9.13%
合计	5,839.26	5,305.75	10.06%

由上表可知，公司境外业务收入主要为标准化模型、药物评价及表型分析以及定制化模型业务，2025年这三项业务收入占境外主营业务收入比重为95.08%。

2）境内外业务毛利率差异原因及合理性分析

公司最近两年外销项目单价的情况：

单位：万元

业务类型	2025年		2024年	
	外销项目单价	平均项目单价	外销项目单价	平均项目单价
定制化模型	9.69	3.95	6.39	3.48
标准化模型	8.78	1.31	8.15	1.18
模型繁育	4.42	1.39	5.55	1.44
药物评价及表型分析	15.90	4.83	15.62	4.67
其他模式生物技术服务	3.10	0.51	4.55	0.60

由上表可知，公司境外销售各类业务销售项目单价高于境内各类业务项目平均单价，故境外销售毛利率高于境内，具有合理性。

选取同行业上市公司药康生物和百奥赛图境内外毛利率的情况列示如下：

公司名称	境外销售毛利率	境内销售毛利率
药康生物	70.97%	62.59%
百奥赛图	76.72%	73.93%
南模生物	71.77%	48.31%

由上表可知，同行业上市公司境外销售毛利率均高于境内销售毛利率，系行业惯例，故公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率具有合理性。

3）报告期内，公司境外业务相关产品和服务主要销往美国、欧洲等国家，相关产品出口已按照要求办理了相关出口手续。

在数据服务方面，公司交付予境外客户的均为药物评价及表型分析实验数据，涉及的人类基因序列都是公开数据库（NCBI，Ensembl，UCSC等）中的人类共有序列，不包含中国人特有的基因序列或疾病基因序列，这些数据不属于需要重点保护和限制出境的“重要数据”，数据的流转符合《数据安全法》等规定。

在动物销售方面，根据我国《实验动物许可证管理办法（试行）》《实验动物管理条例》等的规定，我国对实验动物的出口仅要求按照《中华人民共和国进出境动植物检疫法》的规定办理出口检疫。公司的基因修饰动物模型出口取得了海关部门出具的《动物卫生许可证》，符合我国实验动物出口的规定。公司取得的进口国相关监督管理机构的认证主要包含国际实验动物评估和认可委员会（AAALAC）的认证。

【年审会计师核查意见】

针对上述事项，年审会计师主要执行以下核查程序：

1、取得公司近两年收入明细表，并结合细分业务板块的量价变动、成本波动分析毛利率变动的合理性；

2、分析公司不同细分业务板块、不同客户类型、不同销售区域收入、毛利率变动、差异情况及其合理性；

3、对公司相关管理人员、财务负责人员等进行访谈，了解公司药物评价及表型分析服务具体内容及变动情况，以及公司对模型繁育、饲养服务等业务的规划；

4、查询同行业可比公司公开披露的年度报告等公开信息，核查同行业可比公司的主要产品收入、毛利率变动情况。

经核查，年审会计师认为：

1、公司标化模型收入同比增长，主要系工业客户需求增加，项目数量和单价均有所增长；

2、公司定制化模型收入较上年同期略降，主要系随着公司模型增加，客户可选择的标准化模型种类扩大，无需再定制，故定制化业务项目数量较上年同期减少；

3、公司境外销售各类业务销售单价高于平均单价，系行业惯例，故毛利率显著高于境内，具有合理性；

4、公司境外业务符合相关行业主管部门合规性要求。

二、关于收入确认。

公司收入确认方法主要包括三种情形：（1）经客户确认或交付后，客户在异议期（一般为3-30天）内未提出异议即确认收入。（2）向客户交付技术服务成果并经客户确认后即确认收入。（3）按占用笼位数量、期限以及期间相关辅助服务内容，按月确认自然繁育服务收入。公司未披露新增的全人源抗体开发平台业务的收入确认方法。

请公司：（1）以表格形式列示不同类型业务收入确认的具体方法及内部控制，对于异议期结束确认收入的，说明收入确认依据及确认时点，收入确认时点与披露的收入确认方法是否一致；对于技术服务的，说明公司向客户交付服务成果的方式，认为完成交付的依据，公司与客户在报告期内是否就控制权转移事项存在争议，若存在请说明相关合同情况和争议产生的原因；对于饲养和繁育服务，说明收入计量相关要素的确认方式和依据；（2）按不同收入确认模式列示报告期末超过信用期未回款的应收账款余额，针对第四季度所确认营业收入，结合收入确认方法和回款情况，分析相关收入是否存在提前确认情形；

1）截止2025年12月31日，公司不同收入确认模式报告期末超过信用期未回款的金额情况如下：

单位：万元

收入确认模式		超过信用期未回款金额
确认单据	确认时点	
签收单	签收单日期+异议期	2,677.46
确认单	提供服务确认日期	1,215.61
确认单	按月确认	3,267.95

注1：客户通常在确认公司交付的产品或服务完成且收到发票后，启动内部请款、结算流程，回款时间一般在客户确认后6个月内，故从实际客户管理角度出发，公司对不同业务类型和不同客户统一以6个月为限进行信用期管理。

由上表可知，截止2025年12月31日，不同收入确认模式超过信用期未回款的总金额为7,161.02万元，其中按月确认模式的收入超过信用期未回款的金额较大，占全部超过信用期未回款总额比重为45.64%。

2）第四季度营业收入确认模式和回款情况如下：

单位：万元

收入确认模式		第四季度确认收入金额	2025年回款	期后回款	合计回款比例
确认单据	确认时点				
签收单	签收单日期+异议期	6,232.79	3,680.44	1,489.92	82.95%
确认单	客户确认时间	3,127.40	1,663.04	974.90	84.35%
确认单	按月确认	2,472.16	774.56	637.59	57.12%
合计		11,832.35	6,118.04	3,102.41	77.93%

由上表可知，公司第四季度营业收入总额为11,832.35万元，占2025年度营业收入比重为28.10%，截止2026年6月15日总计回款比例为77.93%。

报告期期末公司超过信用期未回款的金额占应收账款期末余额比例48.96%，超过信用期未回款金额主要系按月确认收入模式回款较慢，该类业务主要为自然繁育业务，其客户多数为科研客户，存在报销期限较长的情况。截止2026年6月15日，2025年第四季度收入回款比例为77.93%，回款较好，公司收入严格按照相关政策执行，不存在提前确认收入的情况。

（3）列示全人源抗体开发平台业务收入确认的具体方法。

全人源抗体开发平台业务分为产品或服务两种业务类型：若为出售小鼠业务，则按照标准化模型业务确认收入，即模型小鼠交付客户，经客户确认或交付后客户未在异议期内提出异议（若合同约定异议期，一般为3-30天），表明公司已将该产品的控制权转移给客户，并享有现时收款权利，公司即确认实现收入；若为提供服务，则按照模型技术服务业务确认收入，即当公司向客户交付技术服务成果（结题报告），并经客户确认后，表明公司享有现时收款权利，公司即确认实现收入。

【年审会计师核查意见】

针对上述事项，年审会计师主要执行以下核查程序：

1、了解公司细分业务板块收入确认方法及依据，并与同行业可比上市公司的相关收入确认政策进行对比，分析公司收入确认方法及依据是否与可比公司一致；

2、取得公司收入明细表，并抽样对不同类型收入确认时点进行复核；

3、对资产负债表日前后的收入执行截止测试：

年审会计师针对定期结算、签收日期+异议期、客户确认三类不同收入确认模式，分别设计并执行差异化抽样的方法进行收入截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对销售合同、签收单、确认单等支持性单据，核查收入确认是否记录在正确的会计期间。具体核查比例如下：

单位：万元

收入确认模式	2025年12月			2026年1月		
	收入金额	截止性测试金额	核查比例	收入金额	截止性测试金额	核查比例
按月确认	862.90	409.87	47.50%	811.19	239.31	29.50%
签收日期+异议期	1,884.05	1,884.05	100.00%	1,884.38	636.14	33.76%
提供服务确认日期	1,274.84	1,186.51	93.07%	660.27	236.96	35.89%
合计	4,021.79	3,480.42	86.54%	3,355.84	1,112.40	33.15%

各类收入模式具体核查情况如下：

单位：万元

收入确认模式	按月确认	签收日期+异议期	提供服务确认日期
审计范围	选取资产负债表日前1个月、资产负债表日后1个月销售明细表作为测试总体。		
审计程序	（1）按照单笔销售金额分层，设定3万元为样本分层阈值，单笔3万元及以上订单100%核查；3万元以下订单采用随机抽样； （2）逐笔核对项目确认单，按服务期间实际占用的笼位数量、占用期限以及期间相关辅助服务内容，根据合同约定的单位服务费用，按月确认自然繁育服务或饲养服务收入。 （3）以客户确认服务期间作为控制权转移判断依据，核对账面收入确认所属会计期间。	（1）对资产负债表日前1个月、资产负债表日后5日确认收入项目100%核查，对资产负债表日后6日-30日内确认收入项目采用随机抽样； （2）逐笔核对销售合同、签收单等，按客户是交付客户，经客户确认或交付后客户未在异议期内提出异议时确认收入。 （3）以客户明确签收或交付后客户未在异议期内提出异议时点作为控制权转移判断依据，核对账面收入确认所属会计期间。	（1）对资产负债表日前后10日确认收入项目100%核查；对资产负债表日前后11日-30日内确认收入项目采用随机抽样； （2）逐笔核对项目确认单，按向客户交付技术服务成果（结题报告等），并经客户确认后确认收入。 （3）以客户确认结题时点作为控制权转移判断依据，核对账面收入确认所属会计期间。
审计依据	依据《企业会计准则第14号——收入》第四条规定，以及公司经审批的会计政策中关于不同业务模式下“客户取得商品控制权”时点的判断标准执行了本次截止性测试。		

确认单据	确认单	签收单	确认单
2025年12月收入金额	862.90	1,884.05	1,274.84
截止性测试金额	409.87	1,884.05	1,186.51
核查比例	47.50%	100.00%	93.07%
2026年1月收入金额	811.19	1,884.38	660.27
截止性测试金额	239.31	636.14	236.96
核查比例	29.50%	33.76%	35.89%

年审会计师根据资产负债表日前后的收入明细表，对2025年12月及2026年1月确认的收入执行了截止性测试，执行了从记账凭证追查至支持性单据追查至记账凭证的双向测试，获取并检查了确认收入项目对应的合同、项目确认单、签收单等支持性外部证据，并对项目确认单日期、签收日期、合同异议期等确认时间的逻辑进行比对，核实收入确认时点的合理性。结合细节测试、函证等其他审计程序，各模式下收入核查覆盖比例合理，整体核查充分性足以支持审计结论。经核查，未见异常，相关收入确认于恰当的会计期间，符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定。

经核查，年审会计师认为：

公司收入确认时点与披露的收入确认方法一致。

三、关于公司主要客户。

报告期内，工业客户实现收入18,860.95万元，较上年同期增长24.15%，占总收入的45.09%。科研客户实现主营业务收入22,968.28万元，较上年同期增长1.38%。

请公司：（1）按不同业务类型列示工业和科研类客户营业收入及占比情况；（2）列示报告期内前五大工业和科研客户情况，包括但不限于客户名称、合作内容、销售收入及回款情况等；（3）按业务类型列示工业客户最近三年对公司营业收入及营业收入增长贡献情况，存量工业客户复购率、年度新增落地工业客户数量，结合不同细分业务市场空间、竞争格局及公司竞争优势，分析公司在工业客户拓展的机遇与风险。

【回复】：

（1）按不同业务类型列示工业和科研类客户营业收入及占比情况；

报告期内，公司不同业务类型工业和科研客户收入及占比情况如下：

单位：万元

业务类型	工业客户		科研客户	
	收入金额	占主营业务收入比重	收入金额	占主营业务收入比重
定制化模型	226.16	0.54%	3,105.67	7.42%
标准化模型	9,509.03	22.73%	10,793.36	25.80%
模型繁育	1,042.32	2.49%	6,961.29	16.64%
药物评价及表型分析	5,053.53	12.08%	832.99	1.99%
饲养服务	2,770.34	6.62%	865.12	2.07%
其他模式生物技术服务	259.56	0.62%	409.85	0.98%
合计	18,860.95	45.09%	22,968.28	54.91%

由上表可知，报告期公司主营业务收入中工业客户收入占比45.09%，科研客户收入占比为54.91%；工业客户主要业务为标准化模型业务、药物评价及表型分析业务和饲养服务；科研客户主要业务为标准化模型业务、模型繁育业务和定制化模型业务。

（2）列示报告期内前五大工业和科研客户情况，包括但不限于客户名称、合作内容、销售收入及回款情况等；

报告期内，公司前五大工业客户情况如下：

单位：万元

排名	客户名称	合作内容	收入业务类型	销售收入	应收账款余额	期后回款金额
1	客户①	基因修饰小鼠、模型技术服务	标准化模型、模型繁育、药物评价及表型分析、饲养服务	1,085.11	5.69	5.69
2	客户②	基因修饰小鼠、模型技术服务	定制化模型、标准化模型、药物评价及表型分析、饲养服务、其他模式生物技术服务	679.67	132.32	132.32
3	客户③	基因修饰小鼠、模型技术服务	标准化模型、模型繁育、药物评价及表型分析、饲养服务	552.55	173.91	173.91
4	客户④	基因修饰小鼠、模型技术服务	标准化模型、药物评价及表型分析、饲养服务	509.72	–	–
5	客户⑤	基因修饰小鼠、模型技术服务	标准化模型、药物评价及表型分析、饲养服务	434.54	51.29	51.29
合计				3,261.60	363.20	363.20

报告期内，公司前五大科研客户情况如下：

单位：万元

排名	客户名称	合作内容	收入业务类型	销售收入	应收账款余额	期后回款金额
1	客户⑥	基因修饰小鼠、模型技术服务	定制化模型、标准化模型、模型繁育、药物评价及表型分析、饲养服务、其他模式生物技术服务、其他业务收入	2,206.27	2,139.71	723.49
2	客户⑦	基因修饰小鼠、模型技术服务	定制化模型、标准化模型、模型繁育、药物评价及表型分析、饲养服务、其他模式生物技术服务、其他业务收入	1,771.24	1,068.37	499.11
3	客户⑧	基因修饰小鼠、模型技术服务	定制化模型、标准化模型、模型繁育、药物评价及表型分析、饲养服务、其他模式生物技术服务、其他业务收入	1,546.10	384.23	150.79
4	客户⑨	基因修饰小鼠、模型技术服务	定制化模型、标准化模型、模型繁育、药物评价及表型分析、饲养服务、其他模式生物技术服务、其他业务收入	1,150.67	559.08	247.91
5	客户⑩	基因修饰小鼠、模型技术服务	定制化模型、标准化模型、模型繁育、药物评价及表型分析、其他模式生物技术服务、其他业务收入	769.57	269.80	158.09
合计				7,443.85	4,421.19	1,779.39

注1：期后回款系截止2026年6月15日回款金额。

（3）按业务类型列示工业客户最近三年对公司营业收入及营业收入增长贡献情况，存量工业客户复购率、年度新增落地工业客户数量，结合不同细分业务市场空间、竞争格局及公司竞争优势，分析公司在工业客户拓展的机遇与风险。

1)工业客户最近三年对公司营业收入及营业收入增长贡献情况如下：

单位：万元

业务类型	2025年度				2024年度				2023年度			
	工业客户营业收入	营业收入占比	当期营收增量	营业收入增长贡献情况	工业客户营业收入	营业收入占比	当期营收增量	营业收入增长贡献情况	工业客户营业收入	营业收入占比	当期营收增量	营业收入增长贡献情况
定制化模型	226.16	0.54%	-137.99	-3.47%	364.15	0.96%	-270.89	-18.44%	635.04	1.73%	237.34	3.73%
标准化模型	9,509.03	22.59%	2,908.04	73.09%	6,600.99	17.31%	258.72	17.61%	6,342.27	17.30%	1,012.41	15.92%
模型繁育	1,042.32	2.48%	19.21	0.48%	1,023.11	2.68%	-165.90	-11.29%	1,189.01	3.24%	-182.31	-2.87%
药物评价及表型分析	5,053.53	12.00%	499.45	12.55%	4,554.08	11.95%	250.68	17.06%	4,303.40	11.74%	-338.33	-5.32%
饲养服务	2,770.34	6.58%	475.92	11.96%	2,294.42	6.02%	-118.36	-8.06%	2,412.77	6.58%	208.26	3.28%
其他模式生物技术服务	259.56	0.62%	-20.88	-0.52%	280.44	0.74%	11.88	0.81%	268.56	0.73%	-54.84	-0.86%
其他业务收入	213.91	0.51%	103.45	2.60%	110.46	0.29%	40.35	2.75%	70.11	0.19%	46.35	0.73%
合计	19,074.86	45.31%	3,847.21	96.70%	15,227.65	39.94%	6.48	0.44%	15,221.17	41.53%	928.87	14.61%

由上表可知，报告期营业收入较上年同期增长3,978.48万元，其中工业客户增加3,847.21万元，故工业客户的收入增加是公司营业收入增加的主要原因。

2)存量工业客户复购率、年度新增落地工业客户数量

公司已与主要客户建立了稳定的合作关系，报告期内，公司客户复购情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2025年度	2024年度	2023年度
定制化模型	存量工业客户收入	210.41	354.65	631.93
	工业客户收入	226.16	364.15	635.04
	存量工业客户复购率	93.03%	97.39%	99.51%
	新增落地工业客户数量（家）	6.00	3.00	1.00
标准化模型	存量工业客户收入	8,451.02	5,460.37	5,690.98
	工业客户收入	9,509.03	6,600.99	6,342.27
	存量工业客户复购率	88.87%	82.72%	89.73%
	新增落地工业客户数量（家）	179.00	202.00	155.00
模型繁育	存量工业客户收入	1,000.39	970.34	1,173.27
	工业客户收入	1,042.32	1,023.11	1,189.01
	存量工业客户复购率	95.98%	94.84%	98.68%
	新增落地工业客户数量（家）	8.00	12.00	6.00
药物评价及表型分析	存量工业客户收入	4,566.31	4,080.64	3,761.28
	工业客户收入	5,053.53	4,554.08	4,303.40
	存量工业客户复购率	90.36%	89.60%	87.40%
	新增落地工业客户数量（家）	46.00	41.00	33.00
饲养服务	存量工业客户收入	2,714.62	2,290.74	2,397.76
	工业客户收入	2,770.34	2,294.42	2,412.77
	存量工业客户复购率	97.99%	99.84%	99.38%
	新增落地工业客户数量（家）	3.00	2.00	6.00
其他模式生物技术服务	存量工业客户收入	207.85	222.47	230.84
	工业客户收入	259.56	280.44	268.56
	存量工业客户复购率	80.00%	79.33%	85.95%
	新增落地工业客户数量（家）	19.00	17.00	16.00
其他业务收入	存量工业客户收入	139.51	39.26	59.89
	工业客户收入	213.91	110.46	70.11
	存量工业客户复购率	65.22%	35.55%	85.42%
	新增落地工业客户数量（家）	20.00	17.00	8.00
合计	存量工业客户收入	17,289.91	13,418.47	13,945.95
	工业客户收入	19,074.86	15,227.65	15,221.17
	存量工业客户复购率	90.64%	88.12%	91.62%
	新增落地工业客户数量（家）