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;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	175.38	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	3.55	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、公司标准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金额,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;(3)列示全人源抗体开发平台业务收入确认的具体方法。

【回复】:

(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;

业务类型	交付方式	收入确认方式	确认单据	确认时点
定制化模型业务	模型小鼠	定制化模型指在客户提供DNA序列信息、策略建议的基础上,按照客户的个性化需求完成策略验证、模型构建,并向客户交付可稳定遗传的基因修饰模型产品。当定制化模型结题(生产完成符合客户要求的可稳定遗传的模型小鼠),公司并将定制化模型产品交付客户,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。	签收单	签收单日期+异议期
标准化模型业务	模型小鼠	标准化模型指公司以自身的先导研究和原创策略,构建的药效评价、引种、工具等基因修饰模型产品,当公司将标准化模型产品交付客户,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。	签收单	签收单日期+异议期
自然繁育服务	模型小鼠	公司按客户要求在繁育期间向客户多次交付模型繁育产品,公司按自然繁育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收入。	确认单	按月确认
辅助生殖繁育业务	模型小鼠	当公司通过辅助生殖繁育方式结题(繁育完成符合客户要求的指定基因模型),并将产品交付客户,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。	签收单	签收单日期+异议期
SPF净化业务	模型小鼠	当公司通过胚胎移植方式结题(达到SPF级别微生物标准),并将产品交付客户,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。	签收单	签收单日期+异议期
表型分析服务、药物评价服务等技术服务	提供服务,提交报告	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。	确认单	客户确认时间
饲养服务	提供服务	公司按实际占用笼位数量、饲养服务期限以及期间相关辅助服务内容,根据合同约定的单位饲养服务费用,按月确认饲养服务收入。	确认单	按月确认

1)公司不同业务类型收入确认的方式、确认依据、确认时点如下:

由上表可知,公司对于异议期结束确认收入的业务,收入确认的依据为签收单,确认时点为签收单日期加异议期满日期;对于技术服务类业务,公司向客户交付服务成果为相关分析报告,确认依据为客户确认单,确认时点为客户确认日期;对于自然繁育和饲养服务业务,根据服务期间占用笼位数量、提供的服务项目根据合同约定单位服务费用按月确认服务收入。

2)公司收入确认的主要内控措施

首先,公司建立了完整的项目管理信息系统,所有项目从接单、派工、生产、发货、结题、完成等关键流程均在系统中完成。从派工开始根据具体业务类型赋予对应的项目编码,项目关键信息(例如项目金额、开始时间、完成时间、发货时间、异议期等)均在系统中根据合同录入。系统依据预设的业务规则将项目状态自动更新为"结题",其中:系统发货项目根据签收时间加异议期满自动结题,技术服务项目根据客户确认时间在系统中结题,自然繁育和饲养服务项目根据每个月为客户提供的服务金额确认结题。

其次,公司制定了SOP操作准则和操作指南,定期培训和指导,要求员工按照相关操作规定及时在系统中执行相关操作,同时告知违反操作规定的相关处罚措施。

最后,财务部门于每月末从业务系统中导出已处于"结题"状态的项目明细清单,依据合同条款、履约义务完成情况以及企业会计准则的相关要求,抽查业务系统中签收单日期、异议期、确认单日期等与上传原始单据是否一致,对收入确认条件进行人工复核与数据汇总,据此编制收入确认凭证并进行账务处理。

通过以上相关内控措施确保收入确认时点与披露的收入确认方法一致。

3)对于技术服务向客户交付服务成果主要为相关服务的结题报告(实验数据等),并同时经客户确认无误后,公司以客户确认日期为收入确认时点,客户确认单据为收入确认依据。报告期内公司与客户就控制权转移事项未发生争议。

(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金额,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	236.95	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 项目	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,按将产品交付客户,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)以客户到货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	236.95
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及从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	207.65	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)	262.00	276.00	201.00

注1:客户复购率=存量客户本期复购金额/营业收入;

注2:新增客户在次年作为存量客户;

注3:同一客户与公司不同业务均有合作时,新增落地工业客户数量不重复计算。

从上表可以看出,公司工业客户整体复购率较高,在维持存量客户的基础上,公司积极开拓新客户,每年维持较高的新增落地工业客户数量。

3)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

公司主营业务涵盖基因修饰动物模型研发生产销售与临床前CRO技术服务两大板块,下游客户分为工业客户(药企、CRO公司等)和科研客户(高校、科研院所、医院等)。

1)细分业务市场空间

根据Precedence Research发布的报告,2025年全球实验小鼠市场规模约为114.3亿美元,预计到2035年将达到204.2亿美元,2026年至2035年预计年复合增长率维持在5.97%左右。全球实验小鼠市场规模持续稳步扩张,整体市场仍处于稳步上升通道。

根据Frost &Sullivan的数据,2024年全球CRO行业规模约达663.9亿美元,预计将以10.7%的年复合增长率增长,到2030年将达到1221.3亿美元。随着外包渗透率达到45%–50%,制药公司正日益依赖CRO提供全方位服务和专业化的辅助服务。两大细分市场均处于明确的上升通道。

在全球生物医药投融资环境结构性回暖、国内创新药研发与国际化进程加速的双重驱动下,产业链需求稳步回升,公司面向工业客户的核心业务——药物评价与表型分析、标准化模型、饲养服务业务均迎来需求增长。同时,国内行业竞争激烈,公司坚持科研创新,持续扩充具有自主知识产权的实验动物模型品系库,为工业客户提供覆盖新药新靶点发现、药物筛选、药理药效研究、药代动力学研究和安全性评价研究的模型及技术服务;同时,成功构建全人源抗体鼠SmocMab?品系,结合全球新药研发趋势,在巩固传统疾病药物评价服务优势的基础上,进一步拓展了以SmocMab?全人源抗体开发平台为核心的抗体开发业务,实现业务融合升级。

2)竞争格局及公司竞争优势

主要业务类别	竞争格局	公司竞争优势
基因修饰大、小鼠出售	国内市场呈现寡头竞争态势,主要由南模生物、药康生物、百奥赛图和赛业生物主导。	①模型资源壁垒深厚:截至2025年末,公司累计研发构建超25,000种基因工程动物模型,其中自主研发标准化模型16,000余种,拥有超1,300种人源化基因修饰模型品系,数量居行业前列; ②产品矩阵丰富:产品种类较多,模型验证数据持续完善; ③合作模式灵活:能够以多种方式与客户开展灵活合作,满足多样化需求; ④响应机制敏捷:积极响应客户需求,前瞻性地布局和研发新产品; ⑤产能保障有力:积极扩充产能,切实保障客户的交付需求。
药物评价及表型分析	市场高度集中,主要被药明康德、药明生物、康龙化成、昭衍新药等头部CRO企业垄断。南模生物等模型动物企业在该领域的市场份额相对较小。	①核心资源壁垒:拥有独特且稀缺的小鼠模型资源,是客户选择的核心依据; ②前沿领域布局:持续加大在肿瘤免疫、代谢疾病、自身免疫疾病、小核酸药物、TCE、In vivo CAR–T等领域的研发投入,不断拓宽服务边界; ③服务能力沉淀:积累了丰富的项目经验,持续提升综合服务能力与交付质量。
笼位租赁和饲养繁殖	上海地区主要企业包括南模生物、英威沃、维通利华等。南模生物市场份额位居前三,但业务扩张受限于现有物理笼位规模。	①区位优势显著:上海汇聚众多创新药企业,且大量外地药企在此设立研发中心,客户需求旺盛; ②管理经验深厚:依托20余年的动物房管理与客户服务经验,能够为客户提供高标准、高质量的优质服务; ③资源协同效应:拥有丰富的核心小鼠模型资源,可作为极佳的引流渠道,带动笼位租赁业务增长。

3)工业客户拓展的机遇

①行业复苏与研发投入显著增加:2025年国内医药企业BD交易活跃度大幅提升,驱动国内生物医药市场行业回暖,直接带动药企临床前研究预算与研发投入显著增加,为公司工业客户业务拓展打开了广阔的市场空间。

②代谢疾病领域爆发带来新增长极:以替尔泊肽(Tirzepatide)为代表的代谢类药物展现出巨大的商业潜力。代谢类疾病研究的持续升温与适应症拓展,为生物医药研发开辟了全新赛道,催生了大量相关的动物模型与药效评价需求。

③前沿疗法突破拓宽成药靶点边界:基因治疗、小核酸药物、TCE(T细胞衔接器)、In vivo CAR–T等新型治疗技术的快速迭代,使得传统意义上"不可成药"的靶点具备了成药可能性。新机制、新靶点的不断涌现,为临床前研究及模型开发创造了持续的增量需求。

④前瞻性模型布局构筑核心竞争壁垒:公司紧密跟踪创新药研发趋势,前瞻性布局相关大、小鼠模型的研发与数据验证工作。通过提供高质量、数据完备的动物模型,公司成功将自身产品深度嵌入客户临床前研究的核心验证环节,显著增强了客户黏性与技术壁垒。同时,公司丰富的标准化模型资源凭借"现货"供应优势大幅缩短客户研发周期,有助于提升工业客户研发效率。

⑤产能扩建保障供应链稳定与交付能力:公司稳步推进产能扩建项目,致力于构建高效、稳定的大小鼠模型供应体系。充足的产能储备能够充分匹配工业客户规模化、高时效的研发需求,提升客户满意度与市场份额。

⑥一体化解决方案:公司提供动物模型与CRO服务一体化解决方案,深度覆盖新药临床前研发全周期。一方面布局靶点人源化模型、疾病模型、免疫缺陷模型等客户刚需产品,可实现规模化、标准化快速交付;另一方面依托CRO业务,提供药理药效评价、早期安全性评价、靶点验证等全流程临床前研究服务;并依托SmocMab?全人源抗体开发平台,为客户提供从抗体发现、人源化优化到体内药效验证的一体化技术服务;同时通过大客户定制化服务与长期战略合作模式,持续提升全链条服务的合规性、数据可靠性与全球认可度。

4)工业客户拓展的风险

①行业投融资波动与BD交易下滑风险:若未来宏观经济环境承压或医药行业投融资遇冷,国内医药企业BD交易金额及频次下滑,可能直接影响药企的现金流与研发预算,进而抑制临床前研究的市场需求,对公司业绩增长造成压力。

②底层技术创新停滞与靶点枯竭风险:若全球生物医药底层基础研究进展缓慢,未能持续发现具有临床价值的新靶点或新机制,可能导致创新药研发陷入同质化竞争。靶点创新的停滞将减少对新型动物模型及定制化药效服务的增量需求。

③研发迭代滞后于前沿疗法趋势的风险:创新药研发技术日新月异,若公司的模型构建技术、表型分析能力及药效评价平台未能及时跟进前沿疗法(如新型核酸药物、细胞治疗等)的研发趋势,将面临产品竞争力下降、无法满足客户最新需求及客户流失的风险。

④下游行业需求变动的风险:下游企业出于降低成本、提高自身研发一体化程度等需要而增加自行研发、生产比重,减少对外采购,或创新药企因融资困难资金短缺而出现缩减管线、节省成本等情况,则公司将面临下游行业需求变动的风险,经营业绩可能面临不利影响。

⑤产能扩张不及预期与交付受限风险:随着业务规模的扩大,若公司新建动物房及繁育设施的产能释放进度不及预期,或遭遇突发性的供应链瓶颈,可能导致模型供应短缺、交付延迟。这不仅会影响客户的项目推进进度,还可能损害公司的市场声誉与品牌形象。

综上,公司在工业客户业务核心驱动力来自行业景气回升、基因治疗、In vivo CAR–T等新型治疗技术等新兴赛道爆发、前沿疗法拓宽靶点边界、前瞻性模型布局的现货优势及产能保障,以及动物模型与CRO服务一体化解决方案带来的战略升级与单客价值提升。但需重点关注下游投融资与BD交易波动、底层创新停滞、研发迭代滞后于前沿技术趋势、产能释放不及预期等风险。中长期看,公司以"模型资源+CRO技术服务+数据服务"一体化战略构建的差异化壁垒,是持续拓展工业客户、增强客户黏性的核心支撑。

【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、取得公司近三年收入明细表,并结合细分业务板块分析工业客户、科研客户收入变动情况;

2、分析工业客户不同业务收入变动对公司总体营业收入变动的贡献情况;

3、分析工业客户复购率及年度新增落地工业客户数量情况。

经核查,年审会计师认为:

工业客户的收入增加是公司2025年度营业收入增加的主要原因,公司工业客户整体复购率较高,在维持存量客户的基础上,公司积极开拓新客户,每年维持较高的新增落地工业客户数量。

四、关于产能布局。

(1)报告期末在建工程余额1.11亿元,当期转入固定资产786.5万元。(2)公司2022年非业务收购取得全资子公司上海中营健健康科技有限公司(以下简称中营健)。中营健核心资产为上海市张江科学城琥珀路63弄1–9号相关工业用土地及房产设施,对应中营健琥珀路基地改扩建项目,拟建成生产研发总部基地,计划投入自筹资金不超过4亿元,建设周期4–5年,预计2028–2029年可投产使用,预计将新增8–12万个小鼠笼位。中营健2025年实现营业收入2,214.65万元,同比增加457%,亏损1,045.08万元。

请公司:(1)以表格形式列示公司固定资产、在建工程、土地使用权、使用权资产、长期待摊费用等与办公、生产、研发等相关资产情况,包括但不限于项目名称、项目所在地、租赁或自有、账面价值及其核算情况等;对于已投入使用的,进一步列示项目职能、产能及产能利用率、后续使用规划等;对于建设进程中的,进一步列示后续投资规划、预计投产时间等。结合前述情况,说明公司进一步提高资产和资金使用效率的举措及成效;(2)列示中营健各期工程推进与完工情况以及当前资产使用情况,说明是否存在项目进度滞后、资产减值、延迟转固、实际使用偏离原定计划或资金挪用等情形;(3)列示报告期内中营健收入构成,说明其与公司主营业务的关联性。

【回复】:

(1)以表格形式列示公司固定资产、在建工程、土地使用权、使用权资产、长期待摊费用等与办公、生产、研发等相关资产情况,包括但不限于项目名称、项目所在地、租赁或自有、账面价值及其核算情况等;对于已投入使用的,进一步列示项目职能、产能及产能利用率、后续使用规划等;对于建设进程中的,进一步列示后续投资规划、预计投产时间等。结合前述情况,说明公司进一步提高资产和资金使用效率的举措及成效;

1)截止2025年12月31日,公司各基地长期资产情况如下:

单位:万元

基地	项目名称	权属情况	账面价值	核算科目	用途
琥珀路基地	琥珀路土地	自有	22,651.24	无形资产	/
	1号楼房产		7,337.73	固定资产	办公+实验室
	1号楼装修工程		5,236.87	固定资产	
	2期工程		9,756.01	在建工程	/
半夏路基地	半夏路装修工程	租赁	0.00	长期待摊费用	动物房+实验室
	半夏路租赁		896.13	使用权资产	
金山基地	2号楼房产	自有	3,608.30	固定资产	动物房+实验室
	2号楼装修工程		2,164.47	固定资产	
	1号楼装修工程	租赁	920.75	长期待摊费用	
	1号楼租赁		184.18	使用权资产	
上科路基地	诺华园区装修工程	租赁	214.03	长期待摊费用	动物房+实验室
	诺华园区租赁		1,770.20	使用权资产	
广东中山基地	装修工程	租赁	789.24	长期待摊费用	动物房+实验室
	中山租赁		17.91	使用权资产	
金科中心基地	金科中心装修工程	租赁	680.01	在建工程	动物房+实验室
	金科中心租赁		1,854.81	使用权资产	
天工路基地	天工路装修工程	租赁	619.47	在建工程	动物房+实验室
广州办事处	广州租赁	租赁	9.68	使用权资产	办公
美国基地	房产	自有	1,992.26	固定资产	办公
	土地		532.18	无形资产	

注1:金科路基地、北京北辰路基地的权属方为公司提供动物房及相关管理综合服务,公司向其支付服务费,未纳入使用权资产核算,服务费直接计入当期成本费用。报告期内,计入服务费的基地及金额为:金科路基地993.00万元(含税金额)、北京北辰路基地379.24万元(含税金额)。

由上表可知,截止2025年12月31日公司尚有三处在建工程项目,其他均已投入使用。

2)公司已投入使用的基地项目,2025年平均产能及产能利用率如下:

基地	产能(笼位总数)	笼位使用率
半夏路基地	26,918	87.25%
金科路基地	13,480	75.07%
上科路基地	17,312	68.95%
金山基地	74,130	84.83%
广东中山基地	9,725	74.03%
北京基地	2,202	92.92%

注1:公司无产能利用率,以笼位使用率代替。

3)公司在建项目后续投资规划、预计投产时间等如下:

基地	工程名称	后续规划用途	预计投产时间
琥珀路基地	2期工程–2号楼土建及装修	动物房+实验室	2027年7月
	2期工程3–5号楼改造工程	实验室	2027年年初
金科中心基地	金科中心装修工程	动物房+实验室	2026年7月

公司以上各基地未来1年预计会保持目前的使用用途,待琥珀路改扩建项目完成即琥珀路新2号楼和3–5号楼建成并装修投入使用后,公司计划将进行生产基地整合,实现笼位、人员、能源上的集中和共享。根据届时的订单及产能情况,公司可能考虑将部分高成本的生产研发基地搬迁至琥珀路新2号楼和3号楼中进行。

综上,公司将持续推进琥珀路2期工程,以保证琥珀路自有房产可以按照计划时间投入使用,替换部分租赁房产以降低相关租赁成本,同时提高资产使用效率。

(2)列示中营健各期工程推进与完工情况以及当前资产使用情况,说明是否存在项目进度滞后、资产减值、延迟转固、实际使用偏离原定计划或资金挪用等情形;

中营健各期工程在建及完工情况如下:

工程名称	楼栋号	项目状态	用途
琥珀路1期工程	1号楼	2023年10月完工投入使用	办公+实验室
琥珀路2期工程	新2号楼	在建	动物房+实验室
琥珀路2期工程	3–5号楼	在建	实验室

中营健工程共计2期,琥珀路1期工程主要为1号楼的装修工程,已于2023年10月完工并投入使用;琥珀路2期工程为新2号楼改扩建以及3–5号楼加固装修,目前均在施工中。

截止本回复函提交之日,琥珀路2期工程按照施工计划进行,已完成土建部分的封顶项目,不存在进度滞后、资产减值、延迟转固、实际使用偏离原计划挪用资金的情况。

(3)列示报告期内中营健收入构成,说明其与公司主营业务的关联性。

1)报告期内,中营健的收入构成如下:

单位:万元

类别	收入金额
租金收入	383.34
物业服务收入	1,826.23
零星服务收入	5.08

中营健的收入构成主要为物业服务收入和租金收入,物业服务业务系中营健为南模生物及其子公司各基地动物房提供的物业服务取得的收入,租金收入主要系琥珀路1号楼出租给南模生物及其子公司取得的收入。

2)中营健收入与公司主营业务的关联性

首先,中营健提供的物业服务主要系为公司及子公司各基地洁净区动物房提供的物业劳务服务,主要包含动物房卫生、饲料垫料补给、换笼等各项服务。该项物业服务主要针对公司各基地动物房,且由公司统一培训上岗,系公司动物房运营重要的一个环节。

其次,中营健为公司提供的租赁服务,主要系为公司及子公司提供房产租赁取得的收入。随着公司业务规模的扩大,研发投入的增加,员工人数的上涨,原有的动物房实验室产能逐渐饱和,员工的办公空间急剧紧张,加之各租赁生产基地存在未来租约调整的不确定性,为保证公司业务的长期可持续发展,公司于2022年8月收购中营健公司。中营健作为公司全资子公司,其房产为公司建立一个稳定长久的生产研发基地提供了重要的基础。

【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、获取公司固定资产清单、在建工程台账、无形资产清单、使用权资产清单,并分析固定资产、在建工程、无形资产、使用权资产变动情况;

2、获取公司各生产基地产能及笼位使用率情况,访谈公司管理层相关笼位使用率情况;

3、向公司相关负责人访谈中营健在建工程建设规划、工程预算、资金来源、施工进展及预计完工时间及改扩建项目建成后产能转移的具体方案,评价其对公司生产经营的影响;

4、实地查看在建工程;

5、获取中营健收入清单,分析其营业收入的构成。

经核查,年审会计师认为:

1、公司笼位使用率总体较高;

2、中营健各期工程不存在项目进度滞后、资产减值、延迟转固、实际使用偏离原定计划或资金挪用等情形。

五、关于装修支出。

报告期内公司主营业务成本同比下降1.35%,定制化模型成本减少136.32万元、同比下降8.91%,主要因半夏路等基地2025年装修费用分摊到期,固定成本有所降低。公司装修支出分挂"固定资产"与"长期待摊费用"科目,会计处理存在差异。其中固定资产装修期末账面原值10,381.78万元,本期折旧995.83万元,累计折旧2,980.44万元,账面净值7,401.34万元,净值占原值比例71.29%;长期待摊费用核算半夏路、广东南模、诺华动物房、金山1号楼四项装修,其中半夏路、广东南模、诺华动物房为租赁资产,金山1号楼为自有资产,期末合计账面余额1,924.02万元,本期摊销1,054.03万元。

请公司:(1)说明装修支出划分至固定资产、长期待摊费用的标准及准则依据,结合房产权属逐一说明核算判断逻辑,并论证自有房产金山1号楼装修计入长期待摊费用的原因及合规性;(2)列示全部装修项目的开工、完工时间、装修内容、预计使用年限、折旧或摊销年限、残值情况,并说明年限、残值确定依据是否合理,并结合装修性质、支出规模、资产效能影响,说明会计处理是否保持一贯性,是否存在折旧摊销年限口径不一、会计政策运用不当问题;(3)结合同行业会计处理惯例,对比说明公司核算口径是否存在差异、差异原因及合理性,并说明是否通过科目分类调节各期折旧、摊销金额。

【回复】:

(1)说明装修支出划分至固定资产、长期待摊费用的标准及准则依据,结合房产权属逐一说明核算判断逻辑,并论证自有房产金山1号楼装修计入长期待摊费用的原因及合规性;

1)公司以房产是否自有作为装修支出计入固定资产、长期待摊费用的判断标准:对于自有房产,将其装修支出计入固定资产;对于租赁房产,将其装修支出计入长期待摊费用,相关准则依据如下:

房产类型	相关准则依据	计入科目
自有房产装修	根据《企业会计准则第4号——固定资产》及其应用指南第六条固定资产的后续支出,同时满足下列条件的,应当计入固定资产成本:与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业;该后续支出的成本能够可靠地计量;该支出能延长使用寿命、提高产能或改善产品质量。	固定资产
租赁房产装修	根据《租赁准则实施问答》(2021年4月25日发布),承租人发生的租赁资产改良支出不属于使用权资产,应当记入"长期待摊费用"科目。 根据《企业会计准则——应用指南》(2006版)长期待摊费用科目的规定是指企业已经支出、分摊期限在1年以上(不含1年)的各项费用。	长期待摊费用

2)报告期末公司主要自行装修基地的自有/租赁情况如下:

基地	楼栋号	权属情况	投产/使用时间	使用用途
琥珀路基地	1号楼	自有	2023年10月	办公+实验室
琥珀路基地	2–5号楼	自有	在建	动物房+实验室
金山基地1期	2号楼	自有	2021年3月	动物房+实验室
金山基地2期	1号楼	租赁	2023年3月	动物房+实验室
半夏路基地	2号楼及辅楼	租赁	2017年1月	动物房+实验室
上科路基地	诺华园区	租赁	2022年6月	动物房+实验室
广东中山基地	–	租赁	2022年2月	动物房+实验室

根据相关准则及其应用指南的规定,自有房产装修均计入固定资产,租赁房产装修均计入长期待摊费用。2025年年报中披露的金山基地1期实际对应2号楼为公司自有房产,金山基地2期实际对应1号楼为公司租赁房产,金山基地1号楼发生的装修支出计入长期待摊费用符合相关准则和会计处理一贯性原则。

(2)列示全部装修项目的开工、完工时间、装修内容、预计使用年限、折旧或摊销年限、残值情况,并说明年限、残值确定依据是否合理,并结合装修性质、支出规模、资产效能影响,说明会计处理是否保持一贯性,是否存在折旧摊销年限口径不一、会计政策运用不当问题;

1)截止2025年12月31日公司已完工装修项目在使用的共计6项,基本情况如下:

项目名称	基地	权属情况	开工时间	完工时间	装修内容	预计使用年限	折旧/摊销年限	残值率	计入科目
金山2号楼装修项目	金山基地	自有	2020年6月	2021年2月	动物房及实验室装修	10年	10年	5.00%	固定资产
琥珀路1号楼装修项目	琥珀路基地	自有	2023年3月	2023年9月	办公区和实验室装修	10年	10年	5.00%	固定资产
半夏路装修项目	半夏路基地	租赁	2016年7月	2017年12月	动物房及实验室装修	10年	93个月(剩余租赁期)	不适用	长期待摊费用
上科路装修工程	上科路基地	租赁	2022年3月	2022年6月	动物房及实验室装修	10年	68个月(剩余租赁期)	不适用	长期待摊费用
金山1号楼装修工程	金山基地	租赁	2022年8月	2023年3月	动物房及实验室装修	10年	57个月(剩余租赁期)	不适用	长期待摊费用
广东南模装修工程	广东中山基地	租赁	2021年8月	2022年2月	动物房及实验室装修	10年	100个月(剩余租赁期)	不适用	长期待摊费用

由上表可知,公司自有房产装修均计入固定资产科目,按照预计可使用年限计提折旧,租赁房产装修均计入长期待摊费用,按预计使用年限和租赁资产剩余使用年限中较短的期限平均摊销。

2)公司已完成装修在使用的基地其装修性质、用途、面积、投入总额、笼位数量如下:

单位:万元

项目名称	装修性质	用途	面积(㎡)	装修投入总金额	笼位总数
金山2号楼装修项目	毛坯装修	动物房及实验室装修	7,614.94	3,858.86	54,367.00
琥珀路1号楼装修项目	毛坯装修	办公区和实验室装修	15,415.30	6,522.93	不适用
半夏路装修项目	毛坯装修	动物房及实验室装修	6,080.36	3,589.39	26,918.00
上科路装修工程	精装装修	动物房及实验室装修	4,629.00	506.84	17,312.00
金山1号楼装修工程	毛坯装修	动物房及实验室装修	2,848.78	2,190.54	19,763.00
广东南模装修工程	毛坯装修	动物房及实验室装修	2,020.11	1,434.37	9,725.00

由上表可知,公司各基地装修投入总额跟装修面积和笼位总数是正向关系。上科路基地为精装修房屋,公司租赁后做了简单的划分区域的装修,故投资总金额较小;琥珀路1号楼装修主要是用于办公和实验室,无笼位布局。

(3)结合同行业会计处理惯例,对比说明公司核算口径是否存在差异、差异原因及合理性,并说明是否通过科目分类调节各期折旧、摊销金额。

选取同行业上市公司中的药康生物和百奥赛图在自有房产和租赁房产装修工程会计核算进行对比,具体如下:

公司名称	自有房产装修		租赁房产装修	
	会计科目	折旧/摊销年限	会计科目	折旧/摊销年限
药康生物	固定资产	20年	长期待摊费用	5年
百奥赛图	固定资产	20–40年	长期待摊费用	5–10年
南模生物	固定资产	10年	长期待摊费用	两次装修间隔期间、剩余租赁期与租赁资产剩余使用寿命孰短。

由上表可知,本公司针对自有房产和租赁房产会计核算口径与同行业上市公司一致,折旧/摊销年限存在差异。折旧/摊销年限差异系本公司基于谨慎性原则和自身装修工程预计使用年限进行预估,不存在通过科目分类调节各期折旧、摊销金额的情况。

【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、获取公司固定资产清单、长期待摊费用清单,确认公司对于装修费的会计处理及标准;

2、结合《企业会计准则第4号——固定资产》、《租赁准则实施问答》等分析公司关于装修费的会计处理是否符合企业会计准则的要求;

3、查阅同行业可比公司年报,分析同行业可比公司装修支出的会计处理与公司是否存在差异。

经核查,年审会计师认为:

1、公司以房产是否自有作为装修支出计入固定资产、长期待摊费用的判断标准:对于自有房产,将其装修支出计入固定资产;对于租赁房产,将其装修支出计入长期待摊费用,相关处理符合《企业会计准则》的要求;

2、金山基地1号楼系公司租赁房产,发生的装修支出计入长期待摊费用符合相关准则和会计处理一贯性原则;

3、公司不存在通过科目分类调节各期折旧、摊销金额的情况。

六、关于应收账款。

年报显示,(1)2025年末应收账款账面余额1.46亿元,同比增长6.83%。(2)报告期末,公司3年以上账龄的应收账款期末余额1598.50万元,同比增长131.21%。(3)单项计提坏账的客户数量从5个增加至13个以上,期末对应金额1281.95万元。

请公司:(1)列示报告期末的应收账款账龄分布及迁徙情况,坏账准备计提情况,说明坏账准备计提比例与公司会计政策是否一致,按不同账龄列示应收账款期后回款情况;(2)列示公司期末应收账款余额前十大客户情况,包括但不限于应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况、期末及期后回款情况,若存在主要客户长时间未回款的进一步分析原因;(3)列示公司报告期末单项计提坏账的应收账款具体情况,包括但不限于客户名称、交易背景、应收款项余额、对应收入确认的会计期间、逾期时长、双方针对交易是否存在争议、全额计提原因及催收进展情况等,进一步分析2025年应收账款单项计提数量和金额均大幅增加的原因。

【回复】:

(1)列示报告期末的应收账款账龄分布及迁徙情况,坏账准备计提情况,说明坏账准备计提比例与公司会计政策是否一致,按不同账龄列示应收账款期后回款情况;

1)报告期末的应收账款账龄分布情况

单位:万元

应收账款余额账龄	2025年度		2024年度	
	余额	占比	余额	占比
1年以内	10,179.31	69.60%	9,572.27	69.92%
1–2年	1,846.53	12.62%	2,149.35	15.70%
2–3年	1,003.10	6.86%	1,278.30	9.34%
3–4年	1,064.44	7.28%	393.13	2.87%
4–5年	272.25	1.86%	163.09	1.19%
5年以上	260.80	1.78%	135.14	0.99%
合计数	14,626.44	100.00%	13,691.27	100.00%

2)公司近五年应收账款平均迁徙率及坏账准备计提情况

账龄	平均迁徙率	历史损失率	采用的预期信用损失率(坏账计提比例)
1年以内	22.09%	3.54%	5.00%
1–2年	45.08%	16.04%	20.00%
2–3年	76.09%	35.58%	50.00%
3–4年	70.14%	46.75%	100.00%
4–5年	66.66%	66.66%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%

通过上表可以看出,公司最近五年平均迁徙率计算的历史损失率小于公司采用的预期信用损失率(坏账计提比例),公司结合客户情况和前瞻性调整因子调整计算预期信用损失,以保证公司计提坏账的充分性和严谨性。

3)坏账准备计提比例与公司会计政策的一致性

公司按坏账计提方法分类披露应收账款计提情况如下:

单位:万元

分类	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
按单项计提坏账准备	1,281.95	8.76	1,281.95	100.00	–
按组合计提坏账准备	13,344.49	91.24	2,106.61	15.79	11,237.88
合计	14,626.44	100	3,388.56	23.17	11,237.88

从上表可以看出,按单项计提坏账准备的应收账款均已全额计提。

公司按组合计提的应收账款坏账测算过程如下:

单位:万元

账龄	账面余额	按公司会计政策应计提比例	应计提金额	账面计提坏账
1年以内	10,174.70	5.00%	508.74	508.74
1–2年	1,572.90	20.00%	314.58	314.58
2–3年	627.19	50.00%	313.59	313.59
3–4年	545.55	100.00%	545.55	545.55
4–5年	178.76	100.00%	178.76	178.76
5年以上	245.39	100.00%	245.39	245.39

从上表可以看出,公司按组合计提坏账准备的应收账款均按照公司既定的会计政策进行坏账计提。

综上,公司坏账准备实际计提比例与公司会计政策一致。

4)按不同账龄列示应收账款期后回款情况

单位:万元

应收账款账龄	2025年度		
	余额	期后回款金额	回款占比
1年以内	10,179.31	4,970.78	48.83%
1–2年	1,846.53	1,074.75	58.20%
2–3年	1,003.10	526.14	52.45%
3–4年	1,064.44	13.94	1.31%
4–5年	272.25	4.09	1.50%
5年以上	260.80	8.62	3.31%
合计数	14,626.44	6,598.32	45.11%

注1:期后回款为截止2026年6月15日回款。

公司应收账款期后总体回款占报告期末应收账款比重为45.11%,其中3年以内的款项回款率较高,3年以上款项回款率较低。

(2)列示公司期末应收账款余额前十大客户情况,包括但不限于应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况、期末及期后回款情况,若存在主要客户长时间未回款的进一步分析原因;

公司期末应收账款余额前十大客户情况如下:

单位:万元

客户名称	账龄	应收账款余额	应收余额占比	坏账准备金额
客户A	1年以内	1,419.48	14.63%	70.98
	1–2年	273.97		66.01
	2–3年	248.87		169.95
	3年以上	197.39		197.39
	小计	2,139.71		504.33
客户B	1年以内	732.84	7.30%	36.64
	1–2年	157.48		34.71
	2–3年	79.36		44.86
	3年以上	98.69		98.69
	小计	1,068.37		214.90
客户C	1年以内	380.01	3.82%	19.00
	1–2年	122.94		24.89
	2–3年	12.09		9.66
	3年以上	44.05		44.05
	小计	559.08		97.60
客户D	1年以内	225.21	2.63%	11.26
	1–2年	62.06		26.48
	2–3年	19.91		10.26
	3年以上	77.06		77.06
	小计	384.23		125.05
客户E	1年以内	107.92	2.38%	5.40
	1–2年	90.37		46.20
	2–3年	101.70		78.76
	3年以上	47.55		47.55
	小计	347.54		177.91
客户F	2–3年	117.11	2.30%	117.11
	3年以上	218.62		218.62
	小计	335.73		335.73
客户G	1年以内	252.21	2.16%	12.61
	1–2年	16.00		4.94
	2–3年	13.61		11.64
	3年以上	34.34		34.34
	小计	316.16		63.53
客户H	1年以内	123.09	1.85%	6.15
	1–2年	27.59		15.75
	2–3年	12.95		7.95
	3年以上	106.50		106.50
	小计	270.14		136.37
客户I	1年以内	188.65	1.84%	9.43
	1–2年	23.84		4.77
	2–3年	32.24		20.55
	3年以上	25.07		25.07
	小计	269.80		59.83
客户J	1年以内	151.48	1.74%	7.57
	1–2年	47.80		17.40
	2–3年	17.13		11.64
	3年以上	38.29		38.29
	小计	254.71		74.91

公司期末应收账款余额前十大客户期后回款情况如下:

单位:万元

客户名称	期末应收账款余额	期后回款	回款比例
客户A	2,139.71	723.49	33.81%
客户B	1,068.37	499.11	46.72%
客户C	559.08	247.91	44.34%
客户D	384.23	150.79	39.24%
客户E	347.54	46.98	13.52%
客户F	335.73	–	0.00%
客户G	316.16	217.34	68.74%
客户H	270.14	87.61	32.43%
客户I	269.80	158.09	58.59%
客户J	254.71	65.01	25.52%

注1:期后回款为截止2026年6月15日回款。

从上表可以看出,除已单项计提的斯微(上海)生物科技股份有限公司未回款外,其余客户均处于陆续回款阶段。

(3)列示公司报告期末单项计提坏账的应收账款具体情况,包括但不限于客户名称、交易背景、应收款项余额、对应收入确认的会计期间、逾期时长、双方针对交易是否存在争议、全额计提原因及催收进展情况等,进一步分析2025年应收账款单项计提数量和金额均大幅增加的原因。

2025年度,公司单项计提应收账款的主要客户情况如下:

单位:万元

客户类型	客户名称	交易背景	单项计提应收账款余额	占单项计提应收账款的比例	收入确认年份	逾期时长	交易是否存在争议	全额计提原因	催收进展/期后回款金额
工业客户	客户F	提供饲养服务、出售标准化模型小鼠	335.73	26.19%	2022年–2023年	主要金额逾期2年以上	否	客户经营异常,已被纳入失信被执行人,公司已提请诉讼,预计无法收回	
科研客户	客户A	提供模型繁育服务、其他模式生物技术服务和饲养服务、出售标准化模型小鼠	183.27	14.30%	2022年–2024年	主要金额逾期2年以上	否	多次催收效果较差,结合客户经费情况预计无法收回	11.57
工业客户	客户K	提供模型繁育服务、药物评价及表型分析服务、其他模式生物技术服务、出售定制化模型小鼠和标准化模型小鼠	179.98	14.04%	2021年–2025年	主要金额逾期2年以上	否	多次催收无效,预计无法收回	
科研客户	客户E	出售标准化小鼠模型、提供模型繁育服务和其他模式技术服务	102.46	7.99%	2022年–2024年	主要金额逾期2年以上	否	多次催收无效,预计无法收回	
科研客户	客户H	出售定制化小鼠模型和标准化小鼠模型、提供模型繁育服务	99.23	7.74%	2021年–2024年	主要金额逾期2年以上	否	多次催收无效,预计无法收回	2.49
工业客户	客户L	提供模型繁育服务和出售定制化模型小鼠	51.50	4.02%	2022年–2024年	主要金额逾期2年以上	否	多次催收无效,预计无法收回	
科研客户	客户M	提供模型繁育服务和其他模式技术服务、出售定制化模型小鼠和标准化模型小鼠	48.07	3.75%	2021年–2025年	主要金额逾期2年以上	否	多次催收无效,预计无法收回	
科研客户	客户N	提供药物评价及表型分析服务	38.68	3.02%	2024年	逾期不满1年	否	多次催收无效,预计无法收回	

注1:期后回款为截止2026年6月15日回款。

从上表可知,公司单项计提应收账款的主要客户应收账款逾期时间较长,公司通过多种催收方式后,回款效果不佳,相关应收账款的信用风险随时间推移而显著增加,且客户无明确还款计划,故公司将2024年末单项计提的部分由组合计提转为更审慎的单项计提,从而导致2025年应收账款单项计提数量和金额均大幅增加,具有合理性。

【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、获取公司应收账款前十大客户营业收入实现情况、坏账准备计提情况、期末及期后回款情况;

2、访谈公司管理层,了解公司应收账款余额变动的原因及合理性,了解本期单项计提的应收账款大幅增加的原因及合理性;

3、复核管理层评估应收账款减值及预期信用损失的相关考虑及客观证据,评价管理层编制的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性;

4、通过公开信息查询,了解同行业可比公司的坏账准备计提政策,分析公司所采用的会计政策是否与同行业公司存在明显差异;

5、获取公司应收账款期后回款记录,核查公司应收账款期后回款情况,分析公司应收账款坏账准备计提的充分性及合理性。

经核查,年审会计师认为:

1、公司坏账准备实际计提比例与公司会计政策一致且公司坏账准备计提充分;

2、公司单项计提应收账款的主要客户应收账款逾期时间较长,公司通过各种催收方式后,回款效果不佳,相关应收账款的信用风险随时间推移而显著增加,且客户无明确还款计划,故公司将2024年末单项计提的部分由组合计提转为更审慎的单项计提,从而导致2025年应收账款单项计提数量和金额均大幅增加,具有合理性。

特此公告。

上海南方模式生物科技股份有限公司
董事会
2026年7月10日