

## 投资者关系活动记录表

证券代码: 688293

证券简称: 奥浦迈

编号: 2023-054

活动日期: 2023年11月21日 下午13:30		
活动地点: 公司会议室		
来访单位名称及人员:		
序号	机构名称	姓名
1	诺安基金	黄友文
2	诺安基金	童宇
3	诺安基金	吴昊
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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 ( )		
公司接待人员: 董事会秘书、财务总监倪亮萍; 证券事务代表马潇寒		
会议记录: 提问交流: Q: 动物疫苗领域培养基业务公司的推进情况? A: 目前公司动物疫苗业务领域占公司整体培养基业务收入比重还相对较少, 公司今年也在动物疫苗业务领域逐步加大了研发投入和业务推进的力度, 公司最近在和动物疫苗的客户都还在洽谈合作的过程中, 从技术代际更替的角度来说, 公司也会抓住这次新技术路径上的突破的机会, 但未来动物疫苗领域放量仍然需要时间。  Q: 客户做培养基的变更, 换成是我们的主要考虑是因为便宜么? A: 不是。在中高端的蛋白抗体药物领域, 价格不是客户考虑的首要因素, 客户首先考虑的是培养基的性能。		

Q: 从表达量提升的角度来说，如果客户更换我们的，我们可以帮助客户提高多少？

A: 我们至少可以做到提升一倍，我们认为这是最基本的要求，具体还要看客户的要求，在有些项目上我们可以完全超过客户的需求，表达量可以提高四五倍，但表达量太高对下游纯化的要求也会对应提高，具体还是取决于客户。

Q: 我们如何看待配方转让类的业务？

A: 截止到目前，公司也只有金赛这一个配方转让的业务。关于配方转让，这是商业上的行为，如果客户有需求我们不会拒绝，会和客户进行商业上的谈判。

Q: 公司 CDMO 业务的项目所使用的培养基都是公司自己的么？

A: 这个就回到了最开始的问题，使用哪家培养基的最终决策者是终端客户。如果客户指定了某家培养基厂商，那么就会使用那家。如果客户没有指定，CDMO 公司可自行选择。

Q: 明年 III 期项目推进到商业化的预期？

A: 截止到现在 9 月 30 日，临床 III 期的项目有 19 个，具体的推进速度还要看客户的进度。

会议记录人: 倪高萍

填表人: 马泽寒

填表日期: 2023.11.23

## 投资者关系活动记录表

证券代码：688293

证券简称：奥浦迈

编号：2023-055

活动日期：2023年11月21日 下午15:00		
活动地点：公司会议室		
来访单位名称及人员：		
序号	机构名称	姓名
1	华创证券	郑辰
2	华创证券	万梦蝶
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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）		
公司接待人员： 董事会秘书、财务总监倪亮萍；证券事务代表马潇寒		
会议记录： 提问交流： Q：公司未来的愿景情况？ A：公司从设立之初所坚持的“培养基+CDMO”，也就是“产品+服务”的商业模式就没有变化过，目前，公司也在围绕着以“细胞培养”为核心进行产业链上下游横向和纵向的延伸，未来公司希望成为在细胞领域为客户提供“产品+服务”的一站式平台。 Q：培养基的有效期？以及客户培养基的采购周期？ A：干粉的有效期是24个月，液体是12个月。采购周期每个客户情况不太一样，一般情况下按照季度或者半年下单。 Q：科研业务占比？以及未来的推进策略？ A：目前科研业务占公司整体业务比重相对较小。公司目前还是以工业用户为主，相比较而言，工业客户的粘性、用量以及集中度会更强一些，但公司也不会放弃科研市场，		

公司今年也加大了科研市场领域的布局，公司和华东理工大学合作成立了“奥华院”，更早的切入前沿的技术，为公司未来技术储备打下基础。

Q：公司商业化变更的项目，之前主要用的是进口的培养基么？

A：这个不完全是，每个客户的情况不一样，有些客户用的是自己的培养基。

Q：定制化的培养基是否就意味着是公司独供？

A：是的。这个不论是定制化培养基还是目录型的培养基，只要配方是公司的，就是独供。

Q：生物类似药客户的合作情况？

A：有切入一些，但目前都是在相对早期的阶段。

Q：股东解禁的安排？

A：公司会按照规则履行相关信息披露义务，请随时关注公司公告。

会议记录人：

倪高萍

填表人：

马海燕

填表日期：

2023.11.23.

## 投资者关系活动记录表

证券代码：688293

证券简称：奥浦迈

编号：2023-056

活动日期：2023年11月22日 下午15:30

活动地点：线上腾讯会议

来访单位名称及人员：

序号	机构名称	姓名
1	鹏扬基金	赵世宏
2	鹏扬基金	崔洁铭
3	鹏扬基金	王雪刚
4	鹏扬基金	任宵逸
5	浙商证券	王帅
6	浙商证券	赵梦

活动类别： 特定对象调研       分析师会议  
 媒体采访                       业绩说明会  
 新闻发布会                       路演活动  
 现场参观                           其他（ ）

公司接待人员：

董事会秘书、财务总监倪亮萍；证券事务代表马潇寒

会议记录：

提问交流：

Q：公司是否有做定增和股权激励？

A：目前公司未做定增，股权激励公司已于今年7月推出，请查阅公司公告。

Q：公司现在的产品能覆盖所有的细胞类型么？

A：我们目前的培养基的主要产品是CHO系列以及HEK293系列，其他例如MDCK、MDBK、BHK、SF9等基本上大部分细胞类型我们都覆盖。

Q: 和进口的培养基产品相比，变更成我们的是否更顺滑？

A: 我们不能绝对的说公司所有的产品都强于进口，就目前我们能拿下的管线情况来看，凡是我们的管线，我们产品表现一定是优于进口品牌的。

Q: 目前客户商业化变更的进展？

A: 目前已经有一家公司完成了商业化变更，其他的变更进展还是要看客户的推进。

Q: 客户为什么会向我们购买配方？未来是否还会继续有类似配方的业务？

A: 从客户的角度来说，如果客户有购买配方的需求，我们就会和客户进行商业上的洽谈。截止到目前，公司仅有一个金赛购买配方的 case。在前些年，奥浦迈还处于非常早期的发展阶段，公司规模也还很小，从客户的角度来说，客户会担心某一天奥浦迈的持续经营发生问题从而影响了他们药品的研发，所以更多的是从安全感的角度来考虑，从而购买了配方。

Q: 商业化项目目前占公司培养基业务的比重？

A: 目前占比很小。商业化的项目取决于药的品种是否是大品种的药，以及客户整体的销售能力。目前项目都还在爬坡阶段。

Q: 干粉和液体的区别？

A: 主要是剂型的不同，平均来看，20g 干粉可以兑换 1L 的液体。

会议记录人: 倪高群, 填表人: 马海燕, 填表日期: 2023.11.23.

## 投资者关系活动记录表

证券代码：688293

证券简称：奥浦迈

活动日期：2023年11月23日 13:00-14:00 奥浦迈：2023年第三季度业绩说明会	
活动地点：上证路演中心	
活动类别： <input 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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
公司参加人员： 董事长、总经理肖志华；董事、董事会秘书、财务总监倪亮萍	
会议记录： 一、开场（上证路演中心、肖志华先生）：  各位嘉宾、各位投资者、各位网友，大家好！欢迎光临奥浦迈2023年第三季度业绩说明会。本次活动由上海奥浦迈生物科技股份有限公司主办，上证所信息网络有限公司提供网络平台支持，感谢您的关注与参与。  10月31日，上海奥浦迈生物科技股份有限公司刊登了《2023年第三季度报告》，各位投资者可以登录上海证券交易所网站（ <a href="https://www.sse.com.cn/">https://www.sse.com.cn/</a> ）或本平台（ <a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a> ），查看相关公告。  为便于广大投资者更全面深入地了解公司2023年第三季度经营成果及财务状况，公司决定召开奥浦迈2023年第三季度业绩说明会。在今天的活动中，奥浦迈管理层主要成员做客上证路演中心，将与投资者进行沟通交流。欢迎大家积极参与。  首先有请上市公司嘉宾作开场致辞。  （肖志华先生）各位投资人大家好，  各位投资人大家好，  欢迎大家参加奥浦迈2023年第三季度业绩说明会。在此，我谨代表公司向参加本次交流活动的广大投资者表示热烈的欢迎，同时感谢“上证路演中心”为公司提供与投资者交流的平台，增加公司向资本市场展示的机会，增进投资者对公司的了解。  奥浦迈主要聚焦于生物制药上游产业链的细胞培养基以及CDMO服务。基于良好的细胞培养技术、生物工艺和发展理念，公司为客户提供培养基产品和CDMO服务的整体	

解决方案，加速新药从基因到临床申报及上市的进程，致力于通过提供优质的产品和服务，从而帮助客户降低生物制药的综合生产成本，惠及患者。公司于 2022 年 9 月 2 日登陆上海证券交易所科创板。

近些年来，培养基行业进口替代趋势越发明显，国产替代的速度也在逐步加快，头部品牌效应得到不断强化，在实现细胞培养基产品自主可控的同时，公司积极拓展培养基产品和 CDMO 业务的海外市场。

2023 生物医药行业持续面临较大挑战，我们的业务也受到了一定影响，收入较去年同期有所下降。但是公司依然长期看好行业发展，一直致力于提高产品质量、加速新产品研发、拓宽业务边界，公司围绕着“Cell Culture and Beyond”的愿景，致力于给生物医药行业提供完整的上游产品和服务的解决方案。

奥浦迈 2023 年前三季度实现营业收入 1.72 亿元，相较上年同期下降 23.05%。2022 年前三季度营业收入中用于体外检测试剂的培养基销售占比较大，报告期内该等业务较上年同期大幅减少。此外，去年某境外客户受地缘政治因素影响临时向公司采购大额培养基。剔除主要 IVD 企业客户及特定境外客户采购培养基收入的影响因素后，2023 年前三季度收入较去年同期稳中有升，其中培养基收入上涨超过二十个百分点，体现了公司的培养基产品在以蛋白及抗体药物为主的中高端领域中的头部效应和强劲韧性。

公司第三季度实现营业收入 5,044 万，剔除 2022 年同期要 IVD 企业客户以及海外某重大客户因特殊原因采购培养基收入后较去年同期稳步上升。其中 CDMO 收入 1,450 万，较去年同期实现两位数增长。

自 2022 年下半年以来，宏观经济一直具有挑战性，今年经济活动明显放缓，客户的支出愈加谨慎，导致公司收入增长乏力。目前我们依然没有看到好转的迹象。公司募投项目之一“CDMO 生物药商业化生产平台项目”正在按计划建设中，预计于今年完成验证，两条 500L 和两条 2,000L 蛋白抗体生产线以及一条符合中美 GMP 要求、达到国际先进水平的液体制剂灌装线将投入生产，将大幅提升公司 CDMO 服务能力及竞争力，为将来的商业化生产做好充分准备。目前已有客户就 2000L 规模临床样品生产项目与公司进行商务洽谈，为产线投产后的订单保障提供了可能性。受收入减少的不利影响，公司前三季度毛利率 58.8%，较去年同期下降 7.9 个百分点。在目前大环境不利的情况下，公司加紧修炼内功，加强内部管理，梳理工作流程，加强质量控制，提高工作效率，控制生产成本。根据现有的管线情况，明年预计有更多进入临床 III 期及商业化的药品管线，届时培养基



产销量将大幅提升。公司趁大环境不好的时候加强内部建设，增强我们的长期竞争地位，为未来的业务增长做好充分的准备。

公司 2023 前三季度实现归属于上市公司股东的净利润 4,318 万元，相较上年同期下降 48.03%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 3,170 万元，相较上年同期下降 56.86%。基本每股收益 0.38 元，比上年同期下降 70.77%。

2023 年前三季度经营性现金流净流入 3,401 万，由于部分 Biotech 客户融资遇到一定困难，支出愈加谨慎，导致公司的回款速度变慢。

今年前三季度，公司研发投入合计 3,275 万元，占营业收入的 19.08%，相较上年同期增长 34.50%。作为一家科创板上市的高新技术企业，公司一直高度重视科技研发工作，不断创新产品结构，丰富产品品类和服务类型。2022 年 11 月，公司与华东理工大学签署科研战略合作协议，共同设立奥华院，在多个国际先进创新技术领域开展合作研究。2022 年 12 月，公司设立控股子公司奥睿纯，专注于琼脂糖的研发，目前已经取得了阶段性进展，形成了销售。今年公司成立了创新中心，在转染试剂、组织/细胞冻存液等领域积极探索，已经有了多款突破性产品问世。另外，公司 CDMO 也积极拓展服务范围，成功研发出适合灌流的培养基产品以及细胞培养技术；同时拓展了抗体药物偶联物（ADC）的开发和生产平台，目前已完成一个 PEG 偶联单克隆抗体项目的生产，产品回收率与质量均符合要求，在中试生产阶段实现裸抗生产、偶联生产、偶联后纯化生产，后续将根据 ADC 偶联生产项目的需求，增加相应设备设施，提供完善的 ADC 偶联服务。未来奥浦迈将有能力提供更多类型的偶联药物的一站式研发与生产服务。

此外，截至报告期末，共有 162 个已确定中试工艺的药品研发管线使用公司的细胞培养基产品，而在 2021 年底和 2022 年底这个数字分别是 74 个和 111 个。具体来看，162 个中处于临床前阶段有 94 个、临床 I 期阶段 36 个、临床 II 期阶段 10 个、临床 III 期阶段 19 个、商业化生产阶段 3 个；相较 2022 年末增加 51 个，增长幅度 45.95%，这个统计数字是扣除了重组蛋白特定疫苗后的管线数目。上述管线数量的增长，也说明了公司在蛋白抗体药物领域的强劲竞争力。

接下来，我们将就公司 2023 年第三季度的业绩、生产经营情况等方面与大家进行讨论，并听取大家的意见和建议。我们真诚的希望通过此次交流活动，让大家可以更全面、更深入的了解奥浦迈的业务与投资价值，欢迎大家踊跃提问，谢谢！

二、提问交流：

Q: 领导您好！请问公司在人工智能领域方面有涉猎吗？

A: 投资者您好，我们会积极关注新的技术对于公司核心业务能力提升的帮助，AI 作为工具，我们一定不会排斥它，不过就回归到公司目前实际的主营业务来说，AI 对于我们的培养基和 CDMO 业务尚不具备革命性的推动。非常感谢您对奥浦迈的关注！

Q: 您好，请问公司在降本控费方面都有哪些积极举措？

A: 投资者您好！今年我们确实看到了外部因素扰动比较大，公司的业绩承受一定压力，因此加紧修炼内功，加强内部管理，梳理工作流程，加强质量控制，提高工作效率，控制生产成本。无论是在人员招聘，生产排班，技术创新方面都做出了积极的努力，在财务报表上也能看到我们的管理费用在扣除募投项目厂房验证的费用后同比下降，体现了我们的管理效率的持续提升。感谢您对奥浦迈的关注！

Q: 董秘您好，请问公司最新股东人数是多少？

A: 投资者您好，公司已在 2023 年第三季度报告中披露最新的股东情况，请您随时关注。非常感谢您对奥浦迈的关注！

### 三、总结（上证路演中心、倪亮萍女士）

（上证路演中心）各位投资者、各位网友，本次奥浦迈 2023 年第三季度业绩说明会已经接近尾声，我们请上市公司嘉宾作总结发言。

（倪亮萍女士）由于时间的关系，公司本次业绩说明会即将结束，感谢大家的参与以及对奥浦迈的关注与支持，如各位投资者还有进一步的问题，可以通过公司邮箱、投资者热线，E 互动等方式与我们做更深入的探讨，同时，也希望大家今后一如既往的支持奥浦迈的发展，见证奥浦迈的成长。

最后，再次感谢上海证券交易所、上证路演中心为我们提供的交流平台和良好服务！今天的交流到此结束，谢谢大家！

（上证路演中心）本次奥浦迈 2023 年第三季度业绩说明会到此圆满结束。感谢各位投资者和网友的积极参与，如各位还有进一步的问题，可通过上证 e 互动平台与公司保持沟通，谢谢！

会议记录人：倪亮萍 填表人：马潇寒 填表日期：2023.11.23