

证券代码：301080

证券简称：百普赛斯

## 北京百普赛斯生物科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	平安基金、广发基金、安信基金、泓澄投资、惠通基金、长盛基金、中加基金、盘京投资、海通证券、东吴证券、中信建投、招商证券等 84 家机构 110 名参与人员
<b>时间</b>	2023 年 4 月 27 日
<b>地点</b>	北京 公司会议室
<b>上市公司接待人员</b>	董事长、总经理 陈宜顶 董事、副总经理 苗景赟 副总经理、董事会秘书、财务负责人 林涛 证券事务代表 李鹏君
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>问：公司 2022 年度经营情况？</b></p> <p>2022 年度，面对复杂的内外部经营环境，公司积极应对，聚焦生物医药、细胞免疫治疗研发及生产，集中优势资源推动核心业务发展，持续深入推动公司全球化战略实施及落地。公司坚持以市场为导向，以满足客户需求为目标，通过加强重点热点产品研发，持续推出贴合市场需求的高质量产品，满足持续增长的重组蛋白等生物试剂的市场需求。通过提升公司管理水平，建立健全营销网络，提升公司综合竞争力，增强盈利能力。在公司全员的共同努力下，公司 2022 年度经营业绩继续保持高速增长，实现营业收入 4.74 亿元，同比增长 23.23%；归属于上市公司股东净利润 2.04 亿元，同比增长 16.94%。其中，非新冠产品销售收入 3.86 亿元，同比增长 29.82%；新冠产品销售收入 0.89 亿元，同比增长 1.10%。其中 2022 年度公司境外非新冠业务收入同比增长近 50%。</p> <p><b>问：公司 2023 年第一季度经营情况？</b></p> <p>2023 年第一季度，公司经营情况保持良好的增长趋势，实现营业收入 1.37 亿元，同比增长 19.79%。其中非新冠产品销售收入 1.19 亿元，同比增长 32.37%；新冠产品销售收入 0.18 亿元，同比有所下降。</p> <p><b>问：公司在 CGT 领域的布局？</b></p>

近年来随着国内外越来越多的细胞、基因治疗产品的获批，细胞和基因疗法领域迎来了蓬勃的发展机遇。与此同时，来自于研发技术、产品质量、生产工艺、商业化、供应链稳定等方面的挑战也随之而来。公司基于内部丰富的蛋白管线，丰富的蛋白制备及分析方法开发技术经验以及大量的实验数据，可以为细胞与基因治疗客户提供整体解决方案，覆盖早期的药物靶点发现及验证阶段到临床试验、商业化生产的每一个阶段。

公司开发的一系列 CD19、BCMA、GPC3 等重组蛋白和抗独特型抗体产品，可被广泛用于 CAR-T 产品开发的过程和测试，评估筛选相关产品质量和活性。针对目前 CAR-T 细胞治疗领域中应用最广泛的靶点 CD19，公司推出特异性靶向 FMC63 scFv 抗原识别表位的抗独特型抗体，此抗体灵敏度高、特异性好，进一步丰富了 FMC63 CAR 的检测手段。2022 年，公司持续深入拓展细胞治疗相关的产品和技术服务，开发出一系列可支持 CAR-T 细胞疗法开发的产品和技术平台。例如，可用于细胞增殖分化的 IL-15、IL-7、IL-21 等高质量的 GMP 级别细胞因子，用于 CAR-T 阳性率检测的荧光标记蛋白，用于分选和激活的 CD3/CD28 抗体偶联磁珠，用于定点基因编辑的 CAS9、CAS12a 等 CAS 系列蛋白等多个创新产品，以进一步加速 CAR-T 细胞疗法的研发进程。

**问：公司在 ADC 领域的布局？**

抗体偶联药物（ADC）是新一代抗癌免疫治疗药物，可将具有高度靶向性的抗体药与杀伤力强大的化疗药结合到一起，在肿瘤细胞内精准投放药物的同时避免化疗药对正常细胞的杀伤，从而减少治疗过程中的不良反应。鉴于 ADC 药物在肿瘤等疾病的治疗中展现出极佳的应用前景，现已成为抗体药物研发的新热门方向。

合适的抗原靶点、高度特异性的抗体、高效的毒素分子、连接子、DAR 值（Drug Antibody Ratio），这 5 个方面是 ADC 药物开发需要关注的重点，也是 ADC 药物开发的关键要素。为满足 ADC 药物研发需求，公司深入拓展相关产品和技术服务，例如：多种高质量靶点蛋白，用于 Linker 酶切的 MMP/Cathepsin/uPA 酶，可用于 ADC PK 研究的多种抗小分子抗体（如抗 MMAE/DXD/SN38/DM1 抗体）及抗独特型抗体，AGLink® ADC 定点偶联试剂盒，以及分子互作及抗独特型抗体开发服务。这一系列产品可满足 ADC 从抗体制备、筛选、偶联到后期的生产质控全流程，以加速 ADC 药物研发。

**问：公司海外业务保持高增长的原因？**

公司聚焦生物医药的开发和应用场景，基于较高的产品质量、专业的技术支持、高效的服务，品牌影响力逐渐增强，客户对公司认可度加强。

同时公司也在积极深化“全球化”业务布局。为强化欧洲业务布局，公司在英国、瑞士、德国设立三个子公司，并招揽海外优秀人才搭建欧洲团队，加强大客户关系维护和经销商管理；在瑞士建立仓储物流中心，提升服务客户及时性，保障供应链的安全。亚太方面，公司上线了日文和韩文的网站，在日本设立子公司并计划布局本地团队，以加强亚太业务的拓展；美国方面，公司市场团队和销售团队规模都有一定程度的增加。通过多种本土化的策略，公司海外业务实现高速增长，尤其是非新冠业务实现近 50% 的增长。

	<p><b>问：公司研发费用上涨的原因</b></p> <p>生物试剂属于知识密集型、人才密集型行业，必须有较强的产品开发能力以保持竞争优势。公司围绕生物医药的研发和生产，持续加大研发投入，扩充研发团队，丰富产品品类，积极提升公司的研发创新能力。</p> <p>2022年，公司投入研发费用11,385.33万元，同比增长91.17%，公司及子公司拥有研发人员189人，同比增长54.92%。产品体系方面，2022年公司有3,200余种生物试剂产品实现了销售及应用，积累了丰富的研究、生产、分析经验，能迅速地运用到后续新产品开发中。未来公司将对产品体系不断完善，更加深入拓展细胞与基因治疗、伴随诊断、临床样本分析和临床用药监控等支撑临床应用的相关产品、技术服务，实现公司产品的系列化、纵深化，以更大范围的满足客户需求。</p> <p>上述活动没有涉及应披露重大信息的情况。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023年4月27日</p>