

投资者关系活动记录表

证券代码: 688293

证券简称: 奥浦迈

<p>活动日期: 2024年8月27日 8:30</p>
<p>活动地点: 线上电话交流会</p>
<p>参会机构:</p> <p>兴银理财、西藏源乘投资管理有限公司、国新证券股份有限公司、山高国际资产管理有限公司、格林基金、勤远投资、上海雪石资产管理有限公司、国寿安保基金、汇正研究所、TKAMC、新柏霖、上海呈瑞投资管理有限公司、HBM Partners Hong Kong Limited、华夏基金、北信瑞丰基金、博裕资本、NCC 开域资本、兴证全球基金管理有限公司、君和资本、平安资管、招商证券资管、丹羿投资、上海水璞、长盛、青榕资产管理公司、国金证券股份有限公司、人保养老、开源证券研究所、东吴证券研究所、兴业证券股份有限公司、Pinpoint、北京信复创、广发证券、国盛证券、海通证券、苏州景千投资管理有限公司、上海中域投资有限公司、嘉实、Fidelity、国信证券股份有限公司、华泰自营、招商证券、富安达、浙商基金、融通基金、上海雪石资产管理有限公司、中信医药、招银国际、雷根权益投资、深圳市翼虎投资管理有限公司、华创证券、无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)、东吴证券研究所、易方达基金、森锦投资、彼得明奇基金、歌斐资产管理有限公司、安信证券股份有限公司、北京神农投资管理股份有限公司、峰境基金、杭州弈宸私募基金管理有限公司、博裕资本、The Capital Group、上海原泽私募基金管理有限公司、上海人寿、金信基金、世真投资、招商基金管理有限公司、深圳睿泉毅信投资管理有限公司、北京神农投资管理股份有限公司、财通医药、中融汇信投资有限公司、平安证券、杭州汇升投资管理有限公司、汇丰晋信、致顺投资、南华基金管理有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、恒生前海基金、汇丰晋信、上海冰河资产管理有限公司、远惟投资、Cephei 润晖投资、金鹰基金、北京金百镨投资管理有限公司、东海证券股份有限公司上海证券自营分公司、东方证券股份有限公司、源峰基金、永赢基金、百年保险资产管理有限责任公司、正心谷资本、德邦基金、君阳私募基金管理有限公司、银河医药、银华、建信基金、宝盈基金、东方证券资产管理有限公司、天弘基金、国信证券、中信医药、苏州瑞华投资合伙企业(有限合伙)、鹏华基金、深圳尚诚资产、圆信永丰、东吴基金、广发资产管理有限公司、汇丰晋信、易方达基金、山证医药、信达澳亚基金、创金合信基金、中信建投证券股份有限公司、诚通基金管理有限公司、富国基金、金元顺安、上海盟洋投资管理有限公司、东方自营、东吴人寿、Point72、中国人保资产管理有限公司、长安基金管理有限公司、混沌天成资产管理(上海)有限公司、国海富兰克林、摩根资产管理、鑫元、诚通基金、华安基金、浙商基金、东海证券股份有限公司上海证券自营分公司、财通资管、东证资管、Manulife、深圳尚诚资产、乾璐投资、北京凯思博投资管理有限公司、嘉实、招商基金、国泰基金、国寿养老、民生证券研究院、中融基金、国泰基金、德邦证券资产管理有限公司、英大证券资管、慎知、Lake Bleu 清池资本、华宝基金、新华资产、海通研究所、鑫恒基金、汇添富基金、中银证券资管、橡栎投资、深圳市正德泰投资有限公司、中国人寿保险(集团)公司、国泰基金、国寿安保基金、招商基金、上海雪石资产管理有限公司、兴业证券股份有限公司、国华兴益资产、上海冰河资产管理有限公司、上海崇山投资、淡水泉、上海天猷投资、森锦投资、格林基金、中邮证券有限责任公司、华安基金、碧云资</p>

本、青骊投资、农银汇理基金、国盛证券、北信瑞丰基金。

活动类别：	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" 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：

董事长、总经理肖志华；董事会秘书、首席财务官倪亮萍；证券事务代表马潇寒。

会议记录：

一、公司董事长及总经理肖志华博士、董事会秘书及首席财务官倪亮萍女士，根据公司已披露的《公司 2024 年半年度报告》以及关于公司股权激励调整，简要介绍公司 2024 年半年度主要经营及业绩情况。

肖志华博士分享公司 2024 年半年度的整体经营情况：

2024 年，面临整个生物医药行业景气度的波动，公司仍然取得了一定的成绩，公司核心业务之一培养基业务仍然表现出了其强劲的增长态势，CDMO 业务从一季度的谷底到现在的逐渐向好，也表现了良好的势头，因为行业景气度的波动受到了一定的扰动，公司 COE（创新中心）也取得了一定的成绩。

接下来，我们先来看一看非常关键的数据，就是关于公司客户管线的情况：截至 2024 年 6 月底，共有 216 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，其中处于临床前阶段 127 个、临床 I 期阶段 34 个、临床 II 期阶段 29 个、临床 III 期阶段 21 个、商业化生产阶段 5 个；整体相较 2023 年末增加 46 个，增长幅度 27.06%。公司管线数量稳步提升，进一步提升了公司在该领域的竞争力；截至目前，公司已累计服务了超过 1,400 家国内外生物制药企业和科研院所。虽然种种因素影响了部分客户项目的临床进度，但伴随着公司已有客户管线的逐步推进，加上新一代高性能目录培养基产品和定制化培养基开发服务的优异表现，以及新增客户的持续拓展，使用公司培养基产品的管线持续增加，大客户核心后期临床管线培养基锁定推进顺利。

此外，今年上半年公司 CDMO 业务为客户提供稳定细胞系构建、中试生产、制剂开发和分析等服务，协助客户获得 5 个临床批件，同时一个项目协助客户获得 NMPA 上市批准，技术平台能力持续提升，在行业积累了良好的口碑。

在具体的业务推进及研发方面：

（一）、在细胞培养基业务方面：

在 CHO 细胞培养基方面，报告期内公司为客户完成了 15 个定制化培养基产品的开发，超过半数已被客户用于中试放大项目。公司还对已有 CHO 培养基产品持续优化，报告期内推出了以 OPM-AF246 为代表的优势补料培养基。

在昆虫细胞培养基方面，基于早期产品 StarInsect 和 OPM-AM380，通过培养基成分优化，开发升级出多款适合 SF9 和 High Five 昆虫细胞无血清培养基，能够支持昆虫细胞快速生长、活率维持以及满足使用杆状病毒表达载体系统的重组蛋白的高效表达。

在细胞治疗应用领域的培养基方面，公司在 NK 细胞培养基 OPM-AM383 基础上，

针对细胞增殖的特点，调整培养基关键成分和生长因子的浓度，开发出一款不仅适合于 NK-92 细胞系生长和扩增，而且能够促进外周血来源 NK 原代细胞的快速增殖的无血清培养基 OPM-AM558，可以满足客户对不同来源 NK 细胞扩增的需求。报告期内，公司通过培养基混料设计和关键成分优化，初步确定了适合间充质干细胞和肌肉干细胞生长的低血清、无血清培养基 OPM-AM478 和 OPM-AM543，为奥浦迈在干细胞领域培养基方面奠定了基础。

报告期内，公司自主研发的 CHO-CD07 DPM 已完成美国 FDA 的 DMF 备案（备案编号：039807），截止目前，公司共有两款自主研发的培养基完成美国 FDA 的 DMF 备案。

（二）、在 CDMO 业务方面：

公司的募投项目之一“奥浦迈 CDMO 生物药商业化生产平台”已在报告期内完成建设，试生产进入尾声。平台拥有三个独立的细胞株建库车间，两条 2000L、两条 200/500L 的上下游产线以及一条水针制剂生产线，该制剂产线采用一次性系统的设计方式，能够有效避免产品共线导致的交叉污染。本次 CDMO 生物药商业化生产平台项目配备了优秀的技术研发团队和全球领先的设备，生产线符合 GMP 生产要求。项目建成后不仅可以提高公司 CDMO 技术服务水平，还可以进一步延伸公司 CDMO 服务的广度和深度，助力医药研究发展。CDMO 生物药商业化生产平台的建设，可强化在生物医药研发外包领域的客户黏性，进一步加深客户对公司的信任，实现与客户的长期合作，对提升公司在行业内的口碑意义重大。

公司始终坚持“Cell Culture and Beyond”的战略方针，以细胞培养基为核心，积极推进转染试剂、琼脂糖、组织/细胞冻存液等一系列创新产品的研发与市场推广。我们亦将不断深化产品线，丰富产品品类，扩大业务范围，同时致力于提升 CDMO 服务的专业能力和效率，紧跟客户需求，致力于为客户提供更优的产品和更优的服务。

另外，公司美国子公司已经初步完成了团队搭建，海外销售能力得到了大幅提升。同时还建成了培养基研发实验室，进一步加强了公司培养基研发的力量。

倪亮萍女士分享公司 2024 年上半年财务情况

今年上半年，奥浦迈实现营业收入 1.44 亿元，相较上年同期增长 18.44%，归属于上市公司股东的净利润 2,413.81 万元，相较上年同期下降 36.29%；扣非后归属于上市公司股东的净利润 1,673.28 万元，相较上年同期下降 43.50%，总资产 22.71 亿元，相较上年

同期下降 1.37%（因为分红），归母净资产 21.27 亿元，相较上年同期下降 1.49%；基本每股收益 0.21 元每股，扣非后基本每股收益 0.15 元/股；

2024 年上半年，公司主营业务中，实现产品收入 1.24 亿元，服务收入 1,966.790 万元。

在公司主要财务指标方面：

营业成本相较上年同期有所增加主要原因系营业收入增加，且公司募投项目之一“奥浦迈 CDMO 生物药商业化生产平台”试生产阶段部分费用计入成本，运营成本增加造成。

管理费用增加的主要原因是公司美国子公司处于初期建设阶段，招聘了多位有丰富海外工作经验的员工，从而薪酬增加。公司募投项目之一“奥浦迈 CDMO 生物药商业化生产平台”尚处于逐步调试阶段，调试验证相关的费用计入管理费用。并且公司 2023 年限制性股票激励计划从 2023 年下半年开始计入管理费用，造成报告期内管理费用同比增加。

销售费用增加的主要原因是公司为提升品牌知名度，扩大海外市场，参加各个国内外展会，同时招聘了多名有丰富市场拓展及销售经验的员工，使得薪酬支出、公司推广费用增加，从而导致销售费用同比增长。

研发费用方面：公司研发投入合计 15,380,364.44 元，占营业收入的 10.71%，研发投入总额相较上年同期减少 25.71%。主要原因系去年 CDMO 为 D3 工厂顺利投入使用进行了大量前期工作，摸索平台工艺及工艺放大的技术能力以扩大生产规模，因此去年的相关费用较高。且奥华院去年处于项目启动阶段，初期实验室建设费用较高，随着初期工作的完成，今年费用同比下降。

在当前的生物技术领域，创新药物的研发公司正经历着前所未有的挑战。由于资金筹集的难度加大，一些客户的融资活动遭遇了不小的障碍，导致部分关键项目不得不暂停甚至取消。这一现象对 CDMO 的收入造成了显著影响，与去年同期相比，收入水平出现了明显的下滑。然而，在这一逆境中，培养基产品的销售额却实现了显著的增长，显示出市场对于高质量生物制药原材料的稳定需求以及对公司产品的高度认可。在行业整体融资环境紧缩的背景下，这一积极的市场反馈为公司带来了宝贵的信心和动力，展现了我们在生物制药领域的强大竞争力和品牌影响力。

报告期内，公司海外业务取得了令人振奋的成绩，实现境外收入 4,519.76 万元，相较上年同期增加 226.58%。这一显著的增长不仅凸显了公司产品卓越的性能和高质量的服

务，也反映了全球客户对公司品牌的高度认可和信赖。

截至报告期末，公司累计服务了超过 1,400 家国内外生物制药企业和科研院所。伴随着公司已有客户管线的逐步推进，加上新一代高性能目录培养基产品的优异表现和代加工产品的需求大量增加，以及新增客户的持续拓展，使用公司培养基产品的客户数量及管线均快速增加。

在生物医药行业面临重大挑战的背景下，公司积极加强内部建设，并取得了显著成效。特别是我们重点投资的“CDMO 生物药商业化生产平台项目”已经顺利完成建设，并成功迈入试生产阶段，本月已经完全投产。这一重要进展不仅为公司未来承接临床 III 期及商业化项目奠定了坚实的基础，而且将显著增强我们的 CDMO 服务能力，提升公司在同行业中的竞争力。通过这一战略性的项目实施，公司将能够更好地满足市场需求，为客户提供更为高效、专业的服务，进一步巩固和拓展我们在生物医药领域的市场地位。

目前大环境仍处于多重扰动因素的情况下，公司依然会聚焦主业，加大投资者回报，结合 2024 年半年度公司实际经营情况及财务状况，公司计划增加一次 2024 年中期现金分红，向每 10 股派发现金红利 2.20 元（含税）。

未来，公司也将不断修炼内功，加强内部管理，梳理工作流程，进一步提高运营效率，以持续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。

二、提问交流：

Q：公司和 2024 年半年度报告一起披露了关于股权激励的调整公告，在当前的市场环境之下，公司是如何考虑？

A：2023 年 8 月，公司在制定《激励计划》各期考核目标时，综合考虑了当时外部环境、生物医药行业的发展情况、公司发展规划、业务情况及员工激励效果等因素，同时结合公司培养基业务发展以及 CDMO 业务募投项目进展节奏，本着激励与约束对等的原则，经审慎决定，对 2023 年-2025 年度公司业绩制定了极具挑战性的考核指标。截止目前，公司募投项目“CDMO 生物药商业化生产平台项目”已经投入了大量的资金，人力和物力等资源，项目已经在 2023 年底建设完成，后续将逐步实现投产，体现经营效益前尚需经历产能爬升，达产等阶段。

基于上述原因，在需求持续收缩的背景下，受大环境变化等多重扰动因素的影响，生物医药行业的需求出现了下降，特别是公司 2022 年度因特殊事件影响的客户采购需

求，预计短期内不会再次发生。因此，公司原限制性股票激励计划中关于公司层面的业绩考核目标以 2022 年作为基准考核年度已不能与公司目前所处的内部环境及业务发展规划等情况相匹配。若公司继续执行原有的业绩考核目标，无法反映公司积极应对行业市场环境变化实现产品销量和服务能力不断提升的真实经营成绩，以及管理层和全体员工的付出，将有可能削弱激励效果，降低激励对象积极性，影响核心团队稳定性，不符合公司实施限制性股票激励计划的初衷，不利于提高经营管理层和核心员工的积极性、稳定性，也不利于公司现阶段战略发展的推进以及未来战略目标的实现。

经充分考虑公司全体激励对象在公司现阶段发展过程中作出的努力与贡献，结合公司目前面临的内外部环境、业务发展规划、激励效果预期以及团队稳定性等综合因素后，公司决定调整 2023 年限制性股票激励计划公司层面的业绩考核目标，以期最大化实现对公司经营管理层及核心员工的激励效果，确保本次调整后的业绩考核目标仍然具有较强的科学性和合理性。

结合上面的多种因素，剔除掉多种扰动因素之外，为了更好体现公司核心骨干员工的努力，所以我们剔除各种特殊因素影响后，选取 23 年作为基准考核年度，同时以营业收入年化增长为 20% 作为考核的目标；此外，我们发现，从业绩上来看，因为外部因素的变化，全球的龙头企业在对应的业务上也和我们发生了类似的变化态势，为了剔除这些外部因素的影响，我们在考核指标当中加入了 wind 咨询情报终端提供的生命科学工具和服务指数（882579.WI）作为考核指标之一，我们相信公司成为一个优秀公司超越同行业，可能比指数整体的收入增长高 10 个百分点或 5 个百分点，同时我们也可以看到，即便调整了股权激励的考核目标但是依然没有调整行权价格，目前行权价格依然是 25 元/股，这体现了公司管理层包括核心员工对未来发展的信心，我们相信今天的 25 块，未来在明年、后年、大后年归属的时候，我们经过不断的努力，公司的业绩会变好、行业会变好、信心也会回来。从现在开始的一年、两年以及三年以后，经过公司全体员工的努力以及持续的付出，在未来的几年内，我们以 25 元/股的行权价格，仍然会获得丰厚的回报，从而体现我们的付出，以及与之匹配的报酬。

Q：第二季度单季度的毛利率有所下滑，毛利率变化的原因以及未来毛利率变动的趋势？

A: 第二季度毛利率下滑的原因主要是因为两块业务的结构影响，单独拆开来看，公司培养基业务的毛利率不仅没有下降，反而有小幅的上升，CDMO 业务因为公司 CDMO 募投项目建设试运营进入尾声，因为会计处理上会导致部分费用计入到成本当中，再加上行业竞争加剧及行业景气度的波动，CDMO 业务的毛利率有一定下滑。未来来看，我们认为培养基会进入到相对稳定的状态，毛利率也会保持稳定；CDMO 业务会受到产能建成后业务拓展的影响，毛利率会相较之前有一定的下降。

Q: 海外市场的拓展情况？

A: 从全球市场来看，培养基业务的海外市场是国内市场的 7-8 倍左右，公司海外市场目前仍在稳步推进的过程中，并且获得了一些可喜的成就。海外客户已经把我们的培养基产品带到其他国家，也会带到更多的客户手中；另外，因为我们国内客户的药品 license out，也会带领我们的培养基出海。

Q: 公司销售费用的增加是否是因为海外市场？管理费用的增加是否因为 CDMO 新产能建成导致的折旧？从下半年来看，上述费用是否会持续增加？

A: 公司销售费用的增加，一方面是因为海外市场人员团队的建设，另外一方面还有公司参加展会的相关费用，下半年来看会相对比较稳定，和上半年投入基本持平，未来，海外团队稳定之后人员薪酬的增长会维持相对较低的比例；管理费用的增加主要是因为 CDMO 产线试运营之后因为折旧等的影响；整体来看，下半年和上半年的相关费用会维持差不多的水平。

Q: 可否分享一下目前行业的竞争格局和价格趋势？

A: 目前来看竞争格局已经相对比较明显了，我们认为，我们在核心市场的竞争优势在逐步扩大，国内市场也会和海外市场一样，头部效应会非常明显。从价格趋势来看，价格波动主要是因为量价关系带来的结构性影响。

会议记录人:

倪德萍

填表人:

马清寒

填表日期:

2024.8.28