

证券代码：688238

证券简称：和元生物

## 和元生物技术（上海）股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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"/> 现场交流 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2024年9月11日 15:00-16:00
地点	上证路演中心图文展示+中小投资者网络文字互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：潘讴东 副总经理、财务负责人、董事会秘书：徐鲁媛 独立董事：宋正奇
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问答环节</b></p> <p><b>1、问题：根据2024年中期报告，和元生物上半年亏损1.13亿元，较上年同期亏损有所扩大。请问导致亏损扩大的主要原因是什么？是否与研发投入增加、市场竞争加剧或某些业务板块的表现不佳有关？</b></p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司主营业务及订单持续增长，但亏损有所扩大，主要由于持续受外部投融资环境影响，国内细胞和基因治疗行业下游CDMO客户融资仍存在不畅，市场订单价格处于较低水平，同时由于临港产业基地一期投入运行，短期内公司折旧摊销、日常运营成本费用大幅增加，综合影响了公司利润表现。</p> <p>面对阶段性行业困难，公司不断优化经营模式与销售体系，通过高质量的项目交付、全面的技术平台、丰富的项目执行经验、全方位基因和细胞治疗一站式服务能力赢得客户</p>

的信赖，与客户保持持续长期稳定合作，不断提升公司市场占有率及品牌影响力，并已取得较好的订单进展。随着行业调整逐步完成，公司将继续发挥自身优势，拓展国内外市场、加大研发投入、布局新业务领域，并采取降本增效等措施，以期在未来实现收入规模和盈利能力的提升。感谢您对公司的关注。

**2、问题：尽管和元生物 2024 年上半年的营业收入达到了 1.13 亿元，同比增长 35%，但依然处于亏损状态。请问公司是如何看待收入增长的同时未能实现盈利的现象？公司在支出控制方面有哪些具体的措施来改善盈利能力？**

回复：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司整体运营成本因企业规模扩大而大幅增加，短期内出现了收入增长利润下降的情况，为了企业持续健康发展，公司积极采取多项降本增效措施。①在人员方面，持续加强人才梯队建设，优化人员结构，提高团队创新能力及工作效率；②在工艺开发升级方面，不断升级优化细胞和基因治疗载体生产工艺及质控技术，快速、高效、灵活解决生产中的各种问题，在工艺技术的复杂性、全面性和大规模生产适应性上实现提升，并逐步实现关键物料和设备的国产化，进而实现降低成本；③在技术储备方面，公司利用内部丰富的技术储备资源搭建集团层面赋能支持平台，包括 AAVNeO®新型 AAV 载体开发平台、LVVNeO®慢病毒筛选平台、BigAdenO®全新腺病毒包装系统、LNPNeO 新型核酸药物递送平台、CytoNeO 高产细胞株开发平台以及 PacNeO 病毒高滴度包装系统平台等，探索集团内部跨事业部优质资源共享机制，缩短技术开发时间；④在项目管理方面，强化运维管理、升级运营保障等机制能效，通过强化项目关键节点管控，提升订单及时高效高质交付率；⑤在质量管理体系方面，进一步完善质量合规体系，细化内部工作流程，建立跨部门协作机制等，实现运营保障

	<p>的精益化管理；此外，随着和元智造数字化工厂落地，不断推动完善公司信息化体系建设，积极推进临港产业基地绿色工厂及智能化车间建设，力求实现更加绿色、节能、高效、安全的运营模式。感谢您对公司的关注。</p> <p><b>3、问题：考虑到和元生物在 2024 年上半年的业绩表现，公司对未来几个季度的盈利前景有何预测？公司计划采取哪些措施来扭转亏损局面，提升盈利能力，并且如何增强投资者对公司的信心？</b></p> <p>回复：敬的投资者，您好！细胞和基因治疗在全球范围内均属于新兴行业，具有良好的发展前景和增长空间，公司对于行业未来发展充满信心，面对行业短期内的波动，一方面，公司不断优化经营模式与销售体系，①CRO 业务，公司巩固原有市场地位的同时，积极拓展服务场景，不断根据市场需求进行研发及外部技术引进，不断推出新产品，并尝试拓展海外业务及新业务领域，进一步提升市场占有率，保持业绩稳定增长；②CDMO 业务，通过高质量的项目交付、全面的技术平台、丰富的项目执行经验、全方位基因和细胞治疗一站式服务能力赢得客户的信赖，与客户保持持续长期稳定合作，不断提升公司市场占有率及品牌影响力，并已取得较好的订单进展。另一方面，公司推动临港产业基地产能利用率稳步提升，进一步产生规模效应，配合订单市场的扩大，公司积极采取如提高人效、提高成本控制能力、国产替代等应对措施，以实现降本增效。此外，公司聚焦市场和客户多方位需求，在巩固核心业务的基础上，通过平台化的核心技术和全方位的项目服务能力，不断延伸发现新的技术方向和应用场景，进一步将公司技术服务的应用领域从基础研究、新药研发扩展至再生医学，有望成为业务发展的新亮点。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单（如有）	无