

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：2024年10月31日 上午 8:00	
活动地点：线上电话交流会	
<p>参会机构： 安信基金管理有限责任公司，摩根基金管理（中国）有限公司，上银基金，圆信永丰基金管理有限公司，鑫元，浦银安盛基金管理有限公司，中大君悦，中融汇信期货有限公司，上海万丰友方投资管理有限公司，上海盛宇股权投资基金管理有限公司，青裕资产管理有限公司，长盛基金管理有限公司，招商证券，上海呈瑞投资管理有限公司，国联基金管理有限公司，开源证券，第一曼哈顿，西部证券，建投证券，德邦基金，国信证券股份有限公司，上海人寿，民生证券，招商基金管理有限公司，阿杏投资，民生证券研究院，国盛证券，Pinpoint，保银投资，循远资产管理（上海）有限公司，勤远投资，农银汇理基金管理有限公司，富安达基金管理有限公司，高毅资产，正心谷，东吴证券研究所，于翼投研，北信瑞丰基金，招商基金管理有限公司，浙江义乌市檀真投资管理合伙企业（有限合伙），安信基金管理有限责任公司，创金合信基金管理有限公司，长江养老保险股份有限公司，上海水璞，长盛基金管理有限公司，鹤禧投资，开源证券，中国人寿资产管理有限公司，华创证券研究所，Fidelity，嘉实基金管理有限公司，汇丰晋信基金管理有限公司，上海冰河资产管理有限公司，中信医药，平安证券，九泰基金管理有限公司，中大君悦，兴华基金，中信医药，北京神农投资管理股份有限公司，上海人寿，Cephei 润晖投资，富安达基金，深圳市尚诚资产管理有限责任公司，嘉实基金管理有限公司，华源证券，彼得明奇基金，长江证券自营，鑫诺嘉誉投资，英大资产，大家资产管理有限责任公司，海通，中银国际证券股份有限公司，光大保德信基金管理有限公司，北京金百镨投资管理有限公司，深圳大道至诚投资管理合伙企业，君和资本，嘉实基金管理有限公司，汇丰晋信基金管理有限公司，鼎锋资管，世真投资，北京遵道资产管理有限公司，上汽顾臻（上海）资产管理有限公司，北京枫瑞私募基金管理有限公司，运舟资本，汇丰晋信基金管理有限公司，汇添富基金管理股份有限公司，森锦投资，云禧投资，中银国际证券股份有限公司，东吴证券研究所，宝盈基金管理有限公司，山西证券，国信证券，摩根士丹利基金管理（中国）有限公司，西南证券，中信医药，南华基金，博裕资本投资管理有限公司，上海东方证券资产管理有限公司，华宝基金管理有限公司，博时基金管理有限公司，东吴人寿，中银国际证券股份有限公司，华能贵诚信托有限公司，上海聚鸣投资管理有限公司，东海基金，汇添富基金管理股份有限公司，民生证券，海通证券资管，环懿投资，全天候私募证券投资基金投资管理（珠海）合伙企业（有限合伙），北京颐和久富投资管理有限公司，深圳市尚诚资产管理有限责任公司，嘉实基金管理有限公司，嘉实基金管理有限公司，诚通基金，嘉实基金管理有限公司，海通研究所，摩根士丹利基金管理（中国）有限公司，途灵资产，上海冰河资产管理有限公司，天虫资本，江苏瑞华投资控股集团有限公司，诺安基金管理有限公司，嘉实基金管理有限公司，交银康联，民生证券研究所，平安基金管理有限公司，汇丰晋信基金管理有限公司，四川发展证券投资基金管理有限公司，北京涇谷私募基金管理有限公司，中英人寿保险有限公司</p>	
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：

董事长、总经理肖志华；副总经理、首席财务官倪亮萍；董事会秘书马潇寒；证券事务代表陈慧

会议记录：

一、公司 2024 年第三季度报告整体经营情况介绍：

1、肖博士介绍公司整体经营情况：

截至目前，公司已累计服务了超过 1,600 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。截至 2024 年 9 月底，共有 230 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 140 个、临床 I 期阶段 30 个、临床 II 期阶段 26 个、临床 III 期阶段 26 个、商业化生产阶段 8 个；整体相较 2023 年末增加 60 个，增长幅度 35.29%。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。

此外，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 7 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。

今年，公司仍然面临行业以及国内外环境的多重扰动因素考验，业绩受到一定承压，但公司仍然聚焦主业，持续不断开发培养基新产品，包括新一代 CHO 细胞化学成分确定培养基、昆虫细胞无血清培养基、疫苗用无血清细胞培养基以及细胞治疗用无血清培养基，进一步丰富的公司培养基产品品类，另外，公司 CDMO 募投项目试生产工作已顺利结束，正式投入使用。目前，公司已经能够为客户提供覆盖临床 III 期及商业化生产阶段的全流程生物药 CDMO 项目解决方案，进一步提升了公司在 CDMO 行业的竞争力。

接下来，我们看一下业务的具体情况：

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接近 20 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。

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。

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”已完成试生产并全面投入使用。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。

2、倪总介绍公司财务业绩情况

今年前三季度，奥浦迈实现营业收入 2.16 亿元，较上年同期增长 25.73%，归属于上市公司股东的净利润 2,723.48 万元，较上年同期下降 36.93%；扣非后归属于上市公司股东的

公司股东的净利润 1,707.88 万元，相较上年同期下降 46.12%；总资产 22.58 亿元，相较上年度末下降 1.90%；归母净资产 21.02 亿元，相较上年度末下降 2.64%；基本每股收益 0.24 元每股，比去年同期下降 36.84%。2024 年前三季度，公司主营业务中，实现产品收入约 1.80 亿元，较上年同期增长 59.15%；服务收入 3,551.18 万元，较上年同期下降 39.05%。

在 2024 年，生物技术领域的发展面临着复杂的挑战。整体而言，生物医药行业仍在资本寒冬的影响之下，资金筹集难度加大，导致部分关键项目不得不暂停或取消，这对 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，公司海外业务的增长势头依然强劲，实现境外收入较上年同期增加 196.48%，这一增长不仅体现了公司产品的性能和服务的高质量，也显示了全球客户对公司品牌的高度认可和信赖。

截至报告期末，公司服务的国内外生物制药企业和科研院所数量持续增加，累计已超过了 1,600 家。这得益于公司客户管线的稳步推进，新一代高性能目录培养基产品的优异表现，以及代加工产品需求的大量增加。此外，公司通过不断的市场拓展，成功吸引了一批新的客户，进一步扩大了使用公司培养基产品的客户基础和产品应用范围。

需要特别关注的是，报告期内，公司实现经营活动现金流净额 5,878 万元，较上年同期上升 72.83%，已超过营业收入的增长率，这一数据展示了公司在信用账期上良好的管理能力，同时也展示出部分客户已经逐步度过了最艰难的时刻，开始持续推进新的项目，并进行资金的支付。

报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润下降原因主要系公司在报告期内享受的所得税优惠政策变化所致。具体情况为：公司于近日收到相关部门的通知，因公司“累计两年未填报年度发展情况报表”，故被取消高新技术企业资格，取消初始年份为 2024 年。即自 2024 年开始，公司不再享受国家高新技术企业的相关优惠政策，故公司的所得税税率将从 15% 增至 25%。经公司财务部门初步测算，由于前述优惠政策的调整，对公司 2024 年第三季净利润的影响为来自于上半年税费增加约为 400.13 万元（占

公司 2023 年度经审计的归属于上市公司股东的净利润比例为 7.40%，公司 2024 年 1 月至 6 月已按 15% 预缴企业所得税)；来自公司 2024 年第三季度税费增加约为 97.89 万元。剔除上述因税率变动导致的税费影响后，2024 年第三季度归属于母公司的净利润为 807.69 万元，同比环比增长分别为 52.48%、77.14%，均实现正向改善。

针对上述情况，公司内部已经启动合规调查，并进行追责处理。目前，公司已经开始积极筹备重新申报高新技术企业资格的相关工作。

二、提问交流：

Q：分板块来看，CDMO 和培养基业务的毛利率趋势如何？

A：公司毛利率的波动整体还是会受培养基和 CDMO 两块业务的综合影响。分业务板块来看，产品业务的的毛利率会维持在 70% 左右，伴随着培养基产品业务收入规模的不断上升，这块业务的规模效应会非常明显；CDMO 业务从今年一季度的相对谷底到现在，季度之间也在逐步向好，我们相信随着未来行业的逐步恢复以及公司 CDMO 业务不断爬坡，对应的毛利率也将逐步改善。

Q：公司合同负债增加的原因是什么？未来的趋势如何？

A：合同负债的增加主要来自于 CDMO 业务的新订单签署，公司已投入相应的人力、物力推进早期 CDMO 项目进入生产，这些项目在未来达到对应的项目里程碑交付后会进行收入确认，那么合同负债的金额也会随之相应调整。

Q：公司设立产业基金的背景和目的是什么？

A：公司自上市以来一直有围绕着产业链进行投资，比如今年 6 月公司投资的海星生物等，最近，监管层面也出台了一系列政策来支持并购重组。设立产业基金是公司长期规划的一部分，是公司一直要做的事情。公司一直秉承着“Cell Culture and Beyond”的方针，在确保主营业务稳健发展的同时，围绕着细胞培养为核心进行生物制造领域上下游的投资和并购。我们希望通过这只产业基金投资于相关产业，从而不断地为客户提供更多产品和服务，进一步增强公司核心竞争力。目前，上述基金仍处于初期阶段，关于基金设立的基本情况、管理模式、投资模式等具体信息根据届时相关方签署的基金《合伙协议/投资协议》以及最终设立情况为准，后续我们也会根据法律法规的要求及时披露相关进展情况。

Q: 前三季度 CDMO 业务环比增长有改善，公司对未来 CDMO 业务的需求和价格趋势有何看法？

A: 公司 2024 年第三季度 CDMO 业务相较于去年同期相比呈现出正向增加，当然也和去年同期的基数相对较小有关。目前来看，在现行市场环境下，CDMO 业务终端价格承压较大是目前大家面临的普遍的情况，公司必须通过内部整合不断提高生产效率促使 CDMO 业务能够获得更多的利润。从行业上来看，CDMO 行业现阶段处于出清的过程中，只有通过不断提升自身工艺以及内部运营效率，才能够在这个激烈竞争的市场中活下来。未来行业出清之后，伴随着客户的项目持续正常推进，我们亦会根据项目里程碑情况确认收入，相信对应 CDMO 业务的亏损将进一步缩小。

Q: 公司前三季度商业化项目增长很快，商业化项目的收入占比是多少？商业化项目的放量节奏和价格变化如何？

A: 截至目前，已确定中试工艺的药品的研发管线使用公司的细胞培养基产品的商业化项目共有 8 个，相较去年年末增加 5 个。每个客户采购培养基的节奏，和客户项目的获批节奏、销售情况等因素息息相关。目前来看，因为每个商业化项目的情况都有所不同，具体的收入贡献要等这些项目稳定销售后进行测算，我们相信随着商业化项目终端销售的不断增加，对公司产品采购的粘性和稳定性也会相应地提高。

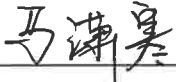

Q: 公司在海外市场的中长期拓展中，如何应对客户可能要求购买配方并交给海外培养基厂商 OEM 的情况？

A: 截至目前，公司仅有两个配方转让的情况，是否购买配方取决于与客户商业上的最终洽谈结果，客户如果有考虑会和我们进行谈判，配方转让后，我们也会与客户签订 5-10 年的长期供货协议。此外，伴随着客户项目不断向后推进我们与客户之间的合作粘性会越来越强。

Q: 公司对未来业绩的展望如何？

A: 公司未来业绩指引还是以公司今年披露的调整后的股权激励方案，作为公司未来业绩实现的目标。在培养基业务方面，公司会不断加大并加深在该业务领域的护城河；

CDMO 业务方面，未来伴随着行业的逐步好转，客户情况的逐渐恢复，我们相信 CDMO 业务也会逐渐改善。我们依旧会继续秉承“至臻工艺、至善品质”的质量方针，以“让生物药公司用最高性价比的细胞培养产品和服务”为使命，为客户提供优质的产品和服务，助力生物医药产业高质量发展。

会议记录人： 填表人： 填表日期：2024.11.4