

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：2025 年 4 月 16 日 上午 8:30

活动地点：奥浦迈：2024 年年度报告业绩交流会 线上电话会议

参会机构：

国泰海通证券股份有限公司、长城财富资产管理股份有限公司、富荣基金管理有限公司、福建豪山资产管理有限公司、易方达资产、优益增投资、国华兴益保险资产管理有限公司、上海易正朗投资管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、北京以太星辰资产管理有限责任公司、香港惠理基金管理公司、海富通基金管理有限公司、上海于翼资产管理合伙企业（有限合伙）、天治基金管理有限公司、上海混沌投资(集团)有限公司、凯联(北京)投资基金管理有限公司、上海健顺投资管理有限公司、上海鹤禧私募基金管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、红筹投资、德邦证券股份有限公司、中信证券、华夏未来资本管理有限公司、招银国际、中金、招商基金管理有限公司、国盛证券、国晖投资、上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)、深圳尚诚资产、青骊、宁波灵均投资管理合伙企业（有限合伙）、汇丰晋信基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、PleiadInvestmentAdvisorsLimited、上海人寿保险股份有限公司、中信保诚基金管理有限公司、青榕资产管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、中信建投、浙商证券股份有限公司、北京橡果资产管理有限公司、源峰基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、东方证券股份有限公司自营、开源证券研究所、爱建证券、西部证券、杭州兆石投资管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、南华基金管理有限公司、国寿股权投资有限公司、中泰证券研究所、华杰高景、北京金百裕投资、民生证券、国联人寿保险股份有限公司、中加基金管理有限公司、富达、北京泓澄投资管理有限公司、平安证券、上海道合私募基金管理有限公司、信达医药、兴业证券、复星集团、中邮创业基金管理有限公司、天津红杉资本投资基金中心（有限合伙）、嘉实基金管理有限公司、凯石基金管理有限公司、申万证券、华夏基金、循远资产管理（上海）有限公司、上海细水投资管理有限公司、贝莱德资产管理北亚有限公司、国信证券、中银基金管理有限公司、江海证券有限公司、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）、清池资本、中泰证券股份有限公司、歌斐资产管理有限公司、相聚资本管理有限公司、易同投资、交银保险资产管理有限公司、建信理财有限责任公司、工银瑞信基金管理有限公司、瑞达基金、江苏瑞华投资控股集团有限公司、中银国际证券股份有限公司资管、国泰基金管理有限公司、上海申九资产管理有限公司、咸和资产、中邮证券、华融证券股份有限公司、中国人民养老保险有限责任公司、北信瑞丰基金管理有限公司、珠海市仙人掌投资有限公司、德邦基金管理有限公司、金信基金管理有限公司、东海自营、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、博远基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、招商证券资产管理有限公司、兴业证券股份有限公司、上海景领投资管理有限公司、天弘基金管理有限公司、Superstring Capital Management LP、上海森锦投资管理有限公司、太平资产管理有限公司、上海肇万资产管理有限公司、天虫资本管理有限公司、上海青鼎资产管理有限公司、太平基金管理有限公司、国富人寿保险股份有限公司、富敦投资管理(上海)有限公司、东吴基金管理有限公司、北京东方睿石投资管理有限公司、宏利资产管理（香港）有限公司、友邦保险有限公司、宁波市浪石投资控股有限公司、中科沃土基金管理有限公司、赢利基金、华西证券（自营）、

海通创新证券投资有限公司、建信基金管理有限责任公司、北京大家投资管理有限公司、上海君牛私募基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、深圳睿泉毅信投资管理有限公司、同泰基金管理有限公司、香港沪光国际投资管理公司、四川发展证券投资基金管理有限公司、百年人寿保险股份有限公司、上海途灵资产管理有限公司、浙商基金管理有限公司、深圳茂源财富管理有限公司、博润投资

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 年年度报告整体经营情况介绍：

1、肖志华博士介绍公司整体经营情况：

2024 年，面临整个生物医药行业景气度的持续波动，面对多重超预期因素冲击的种种挑战，公司秉持为客户提供最优质的细胞培养产品和服务的初心，全体员工戮力同心，积极应对。报告期内，公司稳步有序地推进各项工作，持续优化运营效率和管理水平，充分发挥在研发创新、产品品质、质量管理、市场拓展以及客户服务等多方面的综合优势，进一步加大对新产品、新技术的研发投入，加速创新成果转化。同时公司不断加大市场开拓力度，积极拓展国内外市场，为客户提供更加优质、高效的产品和服务，持续提升品牌影响力和市场竞争力，为实现高质量发展奠定坚实基础。在国际市场的拓展战略中，公司已经取得了初步成绩，报告期内境外收入与 2023 年同期相比增加了 144.01%。

报告期内，公司为超过 800 家国内外生物制药企业和科研院所提供优质的产品和服务。尽管外部环境的不确定性对部分客户项目的临床进度造成了一定的影响，但伴随着公司已有客户管线的稳步推进，加上新一代高性能目录培养基产品的卓越表现以及定制化培养基开发服务的持续优化，公司成功吸引了更多新增客户。在此推动下，使用公司培养基产品的客户数量及其管线规模均实现了显著增长，进一步巩固了公司在行业中的领先地位。截至 2024 年末，共有 247 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，整体相较 2023 年末增加 77 个，增长幅度 45.29%。其中商业化阶段 8 个，相较去年净增加 5 个。此外，公司海外客户中，我们已经帮助海外客户完成欧洲

EDA 以及美国 FDA 的上市后变更，公司产品也已经在大型 MNC 内部开始使用，产品性能也得到了客户非常好的认可。

2024 年，公司 CDMO 业务服务范围得到了进一步的拓展和提升，同时在报告期内公司成功协助客户获得 6 个临床批件，并助力 2 个项目获得 NMPA 上市批准，充分展现了公司在 CDMO 领域的技术实力与高效执行力。

2024 年度，公司成功研发并推出多款培养基新产品，包括新一代 CHO 细胞化学成分确定培养基、HEK293、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，进一步丰富了产品品类。报告期内协助客户完成多个定制化产品的开发，超过半数已被客户用于中试放大项目。

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）。2025 年 3 月，公司产品 CarpTrans 转染试剂亦完成了美国 FDA 的 DMF 备案。截至目前，公司已完成 HEK-293 CD05、CHO-CD07 DPM、CarpTrans 转染试剂三款产品的美国 FDA 的 DMF 备案，这有利于推动公司产品在海外的推广，更好地支持海外临床申报项目。

报告期内，公司 CDMO 生物药商业化生产平台”已完成建设并全面投入使用，同时顺利通过了关键客户的现场审计，公司已经具备了商业化生产的全产业链服务的能力，为后续承接整合型项目奠定了基础。

另外，为进一步加强产业协同效应，在保证主营业务发展良好的前提下，我们与专业机构共同出资设立产业投资基金奥创前景基金，主要专注于对中国境内生物制造、制药设备和耗材、生物医药等领域的早中期项目和并购项目进行直接或间接的股权或准股权投资或从事与投资相关的活动。截至本报告期末，上述产业基金的设立和筹备工作仍在推进过程中。此外，公司的并购工作也在稳步推进的过程中，未来双方也会充分发挥各自优势资源，发挥公司“产品+服务”双轮驱动的业务模式，实现从“细胞培养产品+CDMO”向“细胞培养产品+CRDMO”。

公司始终坚持“Cell Culture and Beyond”的战略方针，以细胞培养为核心，围绕生物医药细胞培养领域，持续拓展和深化产品线，包括转染试剂、琼脂糖、组织/细胞冻存液等创新产品。在此基础上，我们通过强化 CDMO 服务能力，致力于为客户提供更为全面和高效的一站式服务体验。2024 年，美国子公司实验室已建设完成并投入使用，运营工作正在稳步进行。未来，公司将通过美国子公司加速全球化布局，扩建研发中心，

引进国际顶尖人才和技术，提升品牌影响力，深化与国际客户的合作，推动公司产品和服务的国际化进程。

2、倪亮萍女士介绍公司财务业绩情况

2024 年，公司实现营业收入 2.97 亿元，同比增长 22.26%；归母净利润 2,105.23 万元，同比下降 61.04%；扣非后净利润 658.59 万元，同比下降 81.03%；归母净资产 2.1 亿元，同比下降 2.87%；基本每股收益和扣非后基本每股收益分别为 0.19 元和 0.06 元，较上年分别下降 59.57%和 80.00%。

虽然 2024 年生物医药行业整体压力较大，公司收入端依然实现了 22.26%的增长，特别是核心培养基产品在国内外市场全面突破，产品业务实现收入 2.44 亿元，相较上年同期增长了 42.00%。受市场持续波动的影响，CDMO 服务业务实现收入 5,255.56 万元，相较 2023 年下降 25.66%。

2024 年，面对大环境的多重扰动，公司境内主营业务收入与 2023 年度基本持平。与此同时，2024 年度境外业务收入相较 2023 年度实现了 144.01%的强劲增长，其中，产品境外业务收入实现 163.10%的增长，反映出公司在海外市场的拓展稳步推进，国际化战略成效显著。未来，公司将继续优化成本结构，提升运营效率，同时深化全球市场布局，推动境内外业务的协同发展。

报告期内，公司综合毛利率为 53.03%，较上年同期下降 5.82 个百分点。其中产品业务毛利率提升到了 69.99%，较上年增加 0.49 个百分点，产品品质优化和规模效应助力了毛利率的提升。CDMO 业务因为受到投产的影响故毛利率相对较低，一定程度上对公司综合毛利率产生了一定的影响。

尽管公司 2024 年度收入表现相对不错，但相关利润指标有所下降，具体原因如下：

1、固定费用增加影响：2024 年，公司募投项目之一“奥浦迈 CDMO 生物药商业化生产平台”正式投入运营，进一步补充了公司 CDMO 业务的服务能力，为公司未来承接临床三期和商业化项目奠定了坚实基础。然而，在募投项目运营初期，相关固定资产投入较大，导致公司相较于 2023 年新增较多的固定成本支出，主要包括固定资产折旧、能源耗用、设备维护费用等，上述固定成本的增加，对公司的 2024 年度净利润产生了显著的负面影响。

2、资产减值准备影响：由于 CDMO 业务的订单增长速度和项目执行进度未能完全符合预期，导致公司募投项目涉及的相关固定资产未能得到充分利用，存在较为明显的减值迹象。根据《企业会计准则》等相关要求，公司对相关资产进行了减值测试，并结合公司聘请的评估机构的评估结果，在报告期内计提了长期资产减值损失 1,003.02 万元。此外，受宏观环境波动等多重因素的扰动以及部分客户经营状况变化的影响，尽管公司已采取多种措施加强应收账款管理，但仍有部分应收账款未能收回，故基于谨慎性原则考虑，公司计提信用减值损失 692.43 万元。上述两项资产减值损失共计 1,695.45 万元，对公司 2024 年度的净利润产生了较大影响。

3、税收优惠变化影响：2024 年，因公司被取消高新技术企业资格，公司不再享受国家高新技术企业的相关优惠政策，故公司的企业所得税税率由 15% 上升至 25%，致使本报告期所得税费用增加 655.96 万元。因税率调整导致公司缴纳企业所得税增加，进而对报告期内净利润产生显著影响。

另外，2024 年度公司客户回款情况相较 2023 年度显著改善，总回款金额高于当年收入额，同比增加了 39.42%。这不仅反映了公司良好的客户关系和强劲的现金流管理能力，同时也体现了客户对公司产品和服务的高度认可。

报告期内，为充分整合利用各方优势资源，加强与合作伙伴的产业协同效应，在保证主营业务发展良好的前提下，公司拟与上海腾信及其他合伙人共同出资设立产业投资基金奥创前景基金，主要专注于对中国境内生物制造、制药设备和耗材、生物医药等领域的早中期项目和并购项目进行直接或间接的股权或准股权投资或从事与投资相关的活动。截至目前，上述产业基金的设立和筹备工作仍在推进过程中。

另外，公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买澎立生物 100% 股权，并募集配套资金。澎立生物作为临床前 CRO 服务领域的领先企业，其业务涵盖药效学评价、药代动力学研究、毒理学研究等。本次整合后，公司将通过业务和客户的协同、海外战略布局协同以及运营管理体系的协同，实现从“细胞培养产品+CDMO”到“细胞培养产品+CRDMO”，进一步发挥公司“产品+服务”双轮驱动的业务模式，加速全球化布局。

在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 年度公司实际经营情况及财务状况，公司计划向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.00 元（含税）。

未来，公司也将不断修炼内功，加强内部管理，优化工作流程，进一步提高内部运营效率，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：在国产替代的大逻辑下，公司海外业务拓展是否会受到目前关税挑战，同时关税反制是否会加速国产替代进程？

A：目前关税政策复杂多变，从目前公司境外收入分布区域来看，公司境外收入主要来自欧洲，目前来看关税政策对公司业务的影响有限。从我们自身业务出发，细胞培养基产品作为生物医药生产成本控制的重要环节，对于之前未进行国产替代的药企以及 Biotech 公司等，我们认为前端成本的增加一定程度上可能会加速国产替代的进程。同时公司 2022 年 4 月已在美国加州湾区设立子公司，在目前的国际政策大环境下，布局美国研发实验室和建设生产基地显得尤为紧迫。整体来看，在目前关税政策下，我们认为对公司细胞培养基业务是呈现正向影响，可以稳定保障生物医药核心原料的供应链的安全。

Q：2024 年公司商业化和三期的项目数量增长很快，如何看待 2025 年临床后期和商业化的项目增长对整个业绩增长的贡献率？

A：2024 年的部分项目已呈现出放量的趋势，我们相信在 2025 年会有进一步业绩上的贡献，这也是公司过去多年布局管线开始收获的结果。未来，我们相信伴随着客户管线的推进，会有越来越多项目上市以及上市后变更获批，国内抗体药上市后销售推进节奏较快，商业化模式也趋向成熟，届时细胞培养基放量的比例也会相应上升，我们有信心未来形势将越来越有利于公司业务增长。

Q：如何展望 2025 年及未来三年奥浦迈培养基业务的经营趋势，以及 2024 年 CDMO 业务的亏损情况和 2025 年的展望？

A：2025 年，我们预计细胞培养基产品收入会维持较高水平的增长，主要动力主要来自于海外市场的进一步推进以及相对后期的临床三期以及商业化项目的用量的不断增加。目前来看，国内 8 个商业化项目目前处于销售爬坡和产能建设阶段，我们初步预计在 2025 年会有一定的放量。2024 年，由于 CDMO 业务的订单增长速度和项目执行进度未能完全符合预期，导致公司募投项目涉及的相关固定资产未能得到充分利用，存在较为明显的减值迹象，我们在充分考虑未来年度业务增长的情况下对 CDMO 业务计提了资产减值，预

计 2025 年整体亏损情况会有所收窄和改善。结合自身业务以及近期 CXO 行业的部分公司的公开信息来看，我们判断 2024 年应该是 CDMO 行业的低点，后续会逐渐向好。

Q: 处于商业化、临床三期、二期、一期、临床前等不同阶段的项目，在培养基收入贡献中的占比情况如何？商业化项目放量的节奏和稳态贡献量大概是怎样的体量？

A: 截至 2024 年末，共有 247 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，其中商业化生产阶段 8 个（国内）。临床前项目在实验过程中购买培养基的批次主要取决于实验效果，可能会发生重复购买的情况，同时等待临床结果可也需要很长时间，考虑到临床阶段的数据占比相对不大同时数据不一定准确，故我们内部并不会对临床阶段进行精确统计。从 2024 年度业务数据来看，目前我们粗略估计约 30%-40% 的培养基业务收入用于国内外的商业化项目。此外，不同药品的爬坡速度主要取决于客户这款药的特性以及最终的销售情况，目前很难线性的估计。总体而言，公司从 2024 年开始，培养基在商业化管线上的应用，整体占比和绝对金额会呈现出不断加快的趋势。

Q: 关税政策对于临床 III 期之后项目的替代，以及二代工艺在节奏和流程上是否会有加快或简化？国内订单后续是否会有较大增加？

A: 这个我们很难说，变更流程和工艺替换流程主要取决于客户以及相关监管部门。从客户开始操作这件事情一直到最终的落地，以及到最终体现在公司业务收入上，我们预计需要两年的时间。但是结合我们目前累积的经验，我们可以在经验方面给客户一定的帮助和赋能。

Q: 2024 年 CDMO 业务四个季度整体呈稳步环比增长态势，Q4 同比有一定的增长，目前 CDMO 业务整体订单价格是否已经触底，2025 年是否会有相应的资产减值？

A: 2024 年度公司对 CDMO 业务进行资产减值测试时，已充分考虑未来三年的增长情况。基于目前整体行业以及宏观环境的形势，同时参考前期已经披露了年报的 CXO 公司的交流情况，我们判断 2024 年 CDMO 行业已接近触底，如无特别重大的环境的变化，我们预计 2025 年不会再发生资产减值的情况。从 CDMO 服务目前订单来看，虽然受到一些贸易摩擦的扰动，但订单层面有趋势向好的情况，我们相信所有问题最终能被妥善解决。

Q: 目前国内培养基的价格竞争情况如何？未来商业化培养基占比增大后，大批量培养基产品的毛利率和价格预计怎样？

A: 从产品类别来看，CHO 培养基主要应用在蛋白抗体药物领域，这块业务粘性相对较强，给公司带来的收入贡献率相对较高，整体稳步维持在 70%左右；同时也与客户签订了长期的合作协议以及梯度协议，公司可以维持合理毛利率；293 系列产品今年产销量与去年基本持平，但收入和去年相比有所下滑，主要系该类产品大部分应用于 IVD 相关产品及早期科研院所，客户黏性相对较弱，在国内市场竞争剧烈情况下，价格会受到部分影响。整体来看，公司细胞培养基收入贡献主要来自于 CHO 培养基，在未来培养基的竞争市场上，能占据市场的关键要素是产品质量而非价格，鉴于目前关税政策的持续影响，海外进口友商的培养基产品面临调价压力，公司培养基会展现出更好的性价比，更有利于未来竞争。

Q: 收购事项的进展节奏如何？

A: 目前按照整体的时间表节奏稳步推进，目前还处于审计评估阶段，包括对最近两年的财务数据审计、评估和法律尽调等。涉及到相关进展我们会随时披露，请关注后续相关进展公告。

Q: 2024 年培养基业务到 CDMO 业务客户的导流情况及未来趋势如何？CDMO 业务目前的产能利用率和后续爬坡节奏怎样？

A: 2024 年，公司 CDMO 业务的 BD 团队和培养基业务的销售团队全部整合，由统一的团队负责 CDMO 业务和培养基产品的销售，一方面提高了相互之间的沟通和协调效率，另外一方面我们逐步看到有些 CDMO 业务的客户逐步了解并熟悉起我们的培养基产品，以便我们获得新的培养基业务的客户。目前，公司 CDMO 业务的生产平台产能利用率相对较低，整体爬坡节奏主要取决于客户，随着客户项目的持续推进，我们相信未来产能利用率会大大提升。

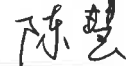
Q: 培养基的国产化率现在是什么水平？后续进口替代的难点和痛点体现在哪些方面？未来国产化率能提升到什么水平？公司在国产里能占到多大的份额？

A: 目前市场上没有完整的官方数据，根据前期沙利文的市场调研报告，过去几年公司培养基业务的不断增长，我们认为国产化率在不断提升。结合公司自身情况，我们认为国产替代的难点主要在于国内药企、科研院所从安全以及使用习惯等方面考虑，对国内品牌的信任度较低。但是，不可否认的是，在过去特殊事件的影响下，工业客户从供应链安全角度考虑大大推动了国产替代的进程。目前面对不断变化的国际贸易政策我们相信一定程度上会加速国产替代的进程，但也有部分扰动因素存在。进口品牌最大的优势在过去是品牌效应，如果产品性能表现足够优秀，同时凭借更优惠的价格以及更快捷的服务对赢得客户的认可有一定的竞争力。随着公司 2022 年 9 月上市，品牌效应逐渐凸显，整个培养基行业是强者恒强、头部不断集中的市场，我们相信未来国产替代进程会逐步加快。

Q: 在公司再次获得高新技术企业资质之前，对财务的影响如何？在所得税方面是什么样的影响？

A: 从公司目前情况来看，我们一一对应关于高新技术企业资质的相关要求，初步判断符合相关指标要求，具体情况取决于相关政府部门的审核结果。近期我们会根据相关部门的通知和要求，尽快启动申报工作，按照政府部门一般的工作流程，预计每年会在第四季度公示高新技术企业的评审结果。根据高新技术企业相关要求，获得高新技术企业资质的当年便可以享受 15% 的优惠税率，在获得高新技术企业资质之前仍会按照 25% 的税率计算相关费用。

会议记录人: 

填表人: 

填表日期: 2024.4.17