

投资者关系活动记录表

证券代码: 688293

证券简称: 奥浦迈

编号: 2025-004

<p>活动日期: 2025年5月20日 下午13:30; 2025年5月20日 下午15:00</p>																	
<p>活动地点: 公司会议室</p>																	
<p>来访单位名称及人员:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>序号</th> <th>机构名称</th> <th>姓名</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>富国基金</td> <td>彭维熙</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>富国基金</td> <td>于鹏</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>富国基金</td> <td>姜恩铸</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>中信建投</td> <td>魏佳奥</td> </tr> </tbody> </table>			序号	机构名称	姓名	1	富国基金	彭维熙	2	富国基金	于鹏	3	富国基金	姜恩铸	4	中信建投	魏佳奥
序号	机构名称	姓名															
1	富国基金	彭维熙															
2	富国基金	于鹏															
3	富国基金	姜恩铸															
4	中信建投	魏佳奥															
<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 ()</p>																	
<p>公司接待人员: 董事会秘书马潇寒; 证券事务代表陈慧</p>																	
<p>Q: 下游客户选择培养基厂商的考虑因素是什么? A: 在中高端蛋白抗体药物领域, 客户首要关注的是产品的性能表现, 在性能优异的前提下, 其次才是最有性价比的价格。只有产品性能上表现得足够优秀, 竞争优势才会不断地被放大。</p> <p>Q: 从公司角度来看, 公司培养基产品和进口品牌相比, 优劣势体现在哪些方面? A: 相比较而言, 进口培养基凭借其悠久的发展历史, 已经在行业里建立了足够深的品牌壁垒。在丰富的产品品类和悠久的历史品牌效应上, 进口品牌一定是比我们更优秀的。近些年伴随着国内生物医药的蓬勃发展, 上游的国产的培养基厂商也在逐渐崛起, 伴随着近些年来公司海外市场的不断拓展, 公司在海外的知名度也在不断提升。在产品性能表现上, 结合我们自身实际情况, 我们在部分客户的产品表现上已经能够和对应进口品牌相媲美, 甚至超越进口品牌。同时, 在及时响应速度和客户服务上, 公司是更具优势的。</p>																	

Q: 2025 年第一季度报告中有提到关于培养基业务的情况，这部分增长的动力是来源于行业变化还是商业化项目的放量？

A: 截至一季度末，公司细胞培养基产品业务在手订单与去年相比呈现一定的较高增长，这些订单能为第二季度以及未来几个季度的收入贡献奠定扎实的基础。目前公司的 9 个商业化管线，伴随着客户的推进也逐步进入了慢慢爬坡及逐步放量的趋势，但是不同药品的爬坡节奏主要取决于药品的特性以及最终的销售情况，同时目前商业化项目样本基数也比较小，每个产品的特性都有些个体差异，所以目前很难线性估计。我们预计 2025 年公司细胞培养基产品收入会维持较高水平的增长，主要来自于海外市场的拓展以及相对后期的临床三期以及商业化项目的推进节奏。

Q: 关税事项发生至今的 1-2 个月的时间，客户端是否有些变化？

A: 在当前复杂多变的国际大环境下，国际关系之间政策的调整以及不确定性加剧，一定会引起多方考虑，从行业上来看，细胞培养基产品作为生物医药的核心原材料以及生产成本控制的重要环节，整体供应链的稳定性以及前端成本一定程度上会加速国产替代的进程。

Q: 培养基后续海外市场如何拓展？

A: 海外市场目前的拓展和国内最开始拓展的时候处于类似的局面。海外市场来看，品牌效应很重要。简单来说，海外药企首先要知道国产的培养基公司，其次是愿意尝试用国产培养基公司的产品进行测试或者使用，而后产品表现不错，经过现场审计等流程再到进入大型 MNC 的供应链体系当中，成为其合格供应商。近年来，公司细胞培养基产品海外收入的不断增长，也逐步证明了公司产品在海外客户的认可度，目前公司也进入了部分国外药企的合格供应商名录。我们相信，在产品性能优秀表现的前提下，凭借更优惠的价格以及更快捷的服务，对于赢得客户的认可会有很强的竞争力。

Q: 海外客户的情况？

A: 目前从业务贡献上来看，主要还是几个比较大的客户贡献的比较多一些，其他的客户放量节奏还需要再等一等，培养基业务本身是非常长情的业务，目前来看，我们和美国 MNC 公司接洽也非常顺利，相关产品在部分美国药企进行测试并且有些项目表现非常优

异。在当前的国际政策情况下公司会进一步加快布局美国实验室以及生产基地的建设节奏。

会议记录人：马萍泉 填表人：陈翌 填表日期：2021.5.23

投资者关系活动记录表

证券代码：688293

证券简称：奥浦迈

编号：2025-005

<p>活动日期：2025年5月21日 兴业证券策略会</p>
<p>活动地点：上海国际会议中心</p>
<p>机构名称： 上海君和立成投资、万家基金、建信养老金管理有限责任公司、天治基金、财通证券、华夏未来资本、兴银理财、交银人寿、惠升基金、金元顺安、上海光大证券、圆信永丰、平安养老、新华资产、国投瑞银等。</p>
<p>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（ ）</p>
<p>公司参会人员： 董事会秘书马潇寒</p>
<p>Q：CDMO 行业近几年一直低迷，公司是如何看待行业的低谷期？</p> <p>A：对于我们来说，一个行业在蓬勃发展的时候必然会出现一定的泡沫，现在行业低谷也会伴随着行业的不断出清，行业出清后依然能够存活下来的企业一定是更加具备实力和核心竞争力的，目前公司 CDMO 业务临床三期和商业化的产线已经在 2024 年度建设完成，已经具备了从早期细胞株构建到后期商业化生产的能力，虽然目前公司 CDMO 业务面临一定的承压，但未来伴随着行业转好会看到整个 CDMO 业务逐步好转起来。</p> <p>Q：关于收购目前的进度以及未来的风险？</p> <p>A：目前关于并购事项依然在按照公司的时间表稳步推进过程中，后续公司会履行董事会以及股东大会的审议程序。后续会报送上交所和中国证监会履行审核和注册流程。从去年并购六条的出台到现在，以及上周五晚刚刚更新发布的《重大资产管理办法》新规，从制度设计以及监管层面对于并购是大力支持的，助力上市公司高质量发展，此外澎立生物作为 CRO 业务领域的领先企业，同时作为优质的标的，未来我们相信两家公司可以强强联合，通过业务以及客户、海外战略布局以及内部的运营管理等多方面的协同，最终实现上市公司“细胞培养产品+CRDMO”全链条的拓展，充分发挥“产品+服务”双轮驱动的业务模式，进一步加速全球化的布局。</p>

Q: 培养基行业目前国内市场有多大? 公司的市占率多少?

A: 目前市场上没有最新的官方数据, 根据前期沙利文市场调研报告, 2020 年公司在中高端的蛋白抗体药物领域国产培养基厂商中占比第一, 从简单的逻辑上来推测, 剔除特殊事件因素的影响, 过去几年公司细胞培养基业务不断增长, 我们认为公司的市占率是在不断提升的。未来整个培养基行业的趋势一定是逐渐向头部不断集中的。

Q: 公司客户主要是工业客户还是科研客户?

A: 目前来看, 客户主要以工业客户为主, 从细胞培养基产品的特性来看, 主要是伴随管线向后推进从而不断放量。科研业务是我们未来的增量, 这部分业务我们已经有专门的团队来承接相关的市场拓展工作, 比如目前我们在转染试剂、琼脂糖、组织/细胞冻存液等创新产品的研发上也取得了一定的进展, 但目前基数还小, 未来给业绩上带来很大的增量还需要一定的时间。

会议记录人:

马滨宾

填表人:

陈犁

填表日期:

2025.5.23