

## 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4月28日 20:00	
活动地点：线上电话交流会	
参会机构：  富安达、信达澳亚基金、银华、海创基金、上海人寿、致顺投资、上海保银私募基金、上海呈瑞投资管理有限公司、中海基金、第一曼哈顿、长安基金、富达、长盛、东方阿尔法基金、新华基金、鑫元、君和资本、橡栎投资、中海、富荣基金、信达澳亚基金、汇丰晋信、东方自营、嘉实、中金资管、Anatole、峰境基金、中信建投自营、奥浦迈、华安基金、开源医药、博裕资本、圆信永丰、建信基金、新柏霖、华夏基金、中邮、金信基金、建信养老、高毅资产、财通资管、博裕资本、诺安基金、太保资产、东证衍生品自营、永赢基金、北信瑞丰基金、沙钢投资、东吴人寿、阳光资产、中银国际自营、上海天貌投资、中信证券、国联证券、国盛证券、东吴证券研究所、世真投资、国信证券、华福证券、平安证券、浙商、兴业证券、开源医药、永赢基金、景顺长城、中信建投、华西医药、国盛医药、华创证券、华安医药、民生证券、国投证券、中泰医药、西部证券、国信证券、平安证券、华福证券、Point72、海通医药、浙商基金、西南证券、森锦投资、长信基金	
活动类别： <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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、财务总监倪亮萍；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 2023 年年度报告》以及《2024 年第一季度报告》，简要介绍公司 2023 年年度以及 2024 年第一季度主要经营及业绩情况。

肖志华博士分享公司 2023 年度暨 2024 年第一季度的整体经营情况：

**（一）聚焦主赛道，持续优化产品和服务，管线数量创新高**

培养基业务，管线是公司现在业绩的保障和未来成长的希望，公司过去这些年一直聚焦于蛋白抗体领域，跟紧要申报 IND 和在临床阶段的靶点类似药和创新药。2023 年，公司服务了超过 700 家国内外生物制药企业和科研院所，虽然部分客户临床项目的进度收到融资寒冬影响，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（星空系列培养基）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客户数量及管线均快速增加。截至报告期末，共有 170 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 96 个、临床 I 期阶段 32 个、临床 II 期阶段 20 个、临床 III 期阶段 19 个、商业化生产阶段 3 个；整体相较 2022 年末增加 59 个，增长幅度超过 50%，而这一数字已经在一季度末的时候增加到了 186 个，展现了奥浦迈的培养基优秀的品质在客户方面的认可度不断提升！

在积极推进国内市场的同时，我们也加快国际化，2023 年完成美国实验室场地选址，确定在加州湾区 Pleasanton，并启动装修和设备采购。同时积极物色国际化高管人才，对重点客户攻关，迎接多个国际客户来技术交流，也积极拜访欧洲和美洲的大客户。培养基在国际药企的试用效果优异，已经运用在生产规模。特别是我们看到在 2024 年一季度，培养基业务中的海外销售数据迅猛发展，实现境外收入 3,280.51 万元，相较上年同期增加将近 8 倍。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。

**CDMO 业务**，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，技术平台能力持续提升，积累了良好的口碑。

**（二）新品开发和技术平台建设**

培养基业务，公司始终坚持注重研发与创新，不断推出符合市场需求的创新性培养基产品，确保公司在日渐激烈的市场竞争中处于领先地位，扩大护城河。2023 年度，公司研发出了多款培养基新产品，包括新一代 CHO 细胞化学成分确定培养基、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。

1. CHO 细胞培养基，公司完成了多款针对不同 CHO 细胞亚型的高性能的新补料培养基开发，包括 4 月份推出的 StarCHO、SagiCHO、AltairCHO Feed Plus、VegaCHO Feed Plus、StarCHO Feed，下半年又推出了 OPM-AF183、OPM-AF169、OPM-AF69V3、OPM-AF72V2、OPM-AF132 等定制化产品，新一代补料能够高效维持重组 CHO 细胞高密度、高活率及高蛋白表达的状态，其中 OPM-AF169、OPM-AF72V2、OPM-AF132 三款补料已被客户用于中试规模生产。公司同时开发出基础培养基 OPM-AM366，主要用于 CHO-K1、CHO-DG44 和 CHO-S 细胞生长以及重组蛋白表达。
2. 昆虫细胞培养基，公司开发出针对 SF9 和 High Five 昆虫细胞的培养基 OPM-AM380，该培养基与竞品相比有优势的生长状态和病毒滴度，其中 High Five 细胞培养基公司实现了从无到有的突破。
3. 兽用疫苗用培养基，公司完成了 293T 细胞低血清贴壁驯化并确定其低血清培养基产品 293 Artist LSM。同时初步推出 Expi293 补料培养基 OPM-AF187，该补料是一款主要用于 293 细胞瞬转和稳转表达的高性能补料。公司对 MDCK 细胞基础培养基进行优化，确定了一款生长状态较好的基础培养基 OPM-AM381，主要特点是细胞生长快、状态好，能够很好地满足接种病毒的需求。公司还开发出了可以实现 Vero 细胞快速无血清贴壁培养驯化的无血清培养基。
4. 细胞治疗用培养基，公司开发出适合 NK 细胞扩增和状态维持的无血清培养基 OPM-AM382，实现了 NK 细胞培养基从无到有的突破，其性能在后续客户试用中将不断完善。报告期内，公司还开发出了适合 C3A（人永生化肝细胞）生长和活率维持的无血清培养基 OPM-AM353。

**CDMO 业务**，公司不断拓展 CDMO 的服务范围，在 CDMO 行业的竞争力度得以加强，积极推进分析中心对外服务，拓宽了客户面和服务范围。这一结果源于公司持续提升技术平台能力，加之对客户需求的深入理解和满足，以及专业化团队的不断壮大。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，进入试生产阶段。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。公司在 CDMO 领域的成功案例不断增加，客户需求从早期项目到

中后期项目不断演化，为进一步整合公司业务板块，优化公司资源配置，提高内部运营及管理效率，公司拟对 CDMO 业务进行整合，拟对全资子公司上海思伦生物科技有限公司（以下简称“思伦生物”）进行增资，并将公司及全资子公司上海奥浦迈生物工程有限公司（以下简称“奥浦迈生物工程”）所属的 CDMO 业务相关资产划转至思伦生物，充分发挥“思伦生物”的品牌效应，提升公司 CDMO 业务的竞争力。

创新中心，秉持“Cell Culture and Beyond”的理念，公司成立了创新中心（Center of Excellence, COE），在转染试剂、琼脂糖、组织/细胞冻存液、干细胞培养等领域积极探索，已经有了多款突破性产品问世，突破了进口产品长期占领高端市场的技术壁垒，创新中心也积极推进到科研市场，锁定基础研究和早期研发客户。在不断提升内部研发生产水平的同时，公司进一步加大产学研合作力度，奥华院实验室装修完成投入使用，积极投入生物医药国际前沿技术开发，促进成果转化，为公司未来发展奠定坚实基础。

#### 倪亮萍女士分享公司 2023 年度暨 2024 年第一季度财务情况

##### 关于公司 2023 年度财务数据

2023 年度，奥浦迈实现营业收入 2.43 亿元，较上年同期下降 17.41%，归属于上市公司股东的净利润 5,403.85 万元，较上年同期下降 48.72%；扣非后归属于上市公司股东的净利润 3,472.49 万元，较上年同期下降 60.89%，总资产 23.02 亿元，较上年同期下降 1.95%，归母净资产 21.59 亿元，较上年同期下降 1.19%；基本每股收益 0.47 元/股，扣非后基本每股收益 0.30 元/股；

2023 年度，公司主营业务中，实现产品收入 1.72 亿元（其中包括在 2023 年第四季度，公司通过向客户转让培养基配方取得收入 1,132.08 万元，公司已与该客户签订了长期培养基供货协议），未来通过该长期协议的约定，公司与该客户的绑定作用将进一步加深，从而更好的互相赋能，彼此成就。2023 年公司实现服务收入 7,069.90 万元，2023 年，面对生物医药行业的严峻考验，产品销售及服务收入较上年均有所下降。但是在剔除 2022 主要 IVD 企业客户以及海外某重大客户因特殊原因采购培养基收入影响后，培养基业务收入显著增长，公司整体主营业务收入较上年持平。创新药研发 Biotech 面临严峻考验，部分客户的融资进程受到一定阻碍，部分项目暂停或取消，CDMO 收入较去年明显下降。受收入下降的影响，产品及服务毛利率均有所下降。2022 年 IVD 企业客户以及海外某重大客户因特殊原因采购 CHO 培养基和 293 培养基金额较大，毛利率较高，2023 年减少了

对目录产品的采购额，造成 CHO 培养基和 293 培养基收入及毛利率均有所下降。

2023 年公司境内主营业务收入较 2022 年下降 16.02%，故毛利率相应下降。2022 年公司境外业务中海外某重大客户采购额影响较大，2023 年境外业务剔除该客户收入后显著上升，海外市场拓展稳步推进。

公司业务模式中直销业务和经销业务均有所下降，故毛利率随之下降。

#### 关于公司 2024 年第一季度财务数据

2024 年第一季度，公司实现营业收入 7,970.68 万元，相较上年同期上升 17.36%。其中主营业务收入 7,959.03 万元，较上年同期增长 17.19%，主营业务中，分业务板块收入来看，其中，产品实现收入 7,154.50 万元，相较 23 年 Q1 增长 71.00%；服务实现收入 804.53 万元，相较 23 年 Q1 下降 69.15%；截止一季度末，公司拥有现金及理财产品余额约为 16 亿元人民币，公司未来市场开拓，战略发展，回馈股东的能力充足。

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 3,280.51 万元，相较上年同期增加 795.66%。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。

公司第一季度会计数据和财务指标发生重大变化的是：

1、应收账款和合同负债比去年 12 月 31 日上涨超过 30%以上，主要是因为公司一季度实现收入增长，且有更多的 CDMO 服务中未完成履约任务的项目增多导致的；

2、销售费用同比增加 65.47%至 5 百万万元，主要是由于公司今年一季度大力开展市场开拓，收入增长带来计提佣金的提升，以及在美国布局海外销售团队前期投入的薪酬增加；

3、管理费用上升 78.61%至 2170 万，增加只是由于 CDMO 的 D3 产线现在还在试

生产阶段，相关费用计入到管理费用以及公司拓展海外市场提前布局的优秀人才的薪酬增加。刨除这两项费用，公司两年的管理费用基本持平，体现了良好管理效率。

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。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。但同时我们也发现我们在于客户安排从临床前到临床后期完整生命周期的项目的时候遇到了同一个项目在不同法人主体实施的具体困境，给客户的项目推进造成了困扰，我们本着“成就客户”的核心价值观，公司即时调整，整合业务板块，优化公司资源配置，提高内部运营及管理效率，将公司全部 CDMO 业务资产全部划转给 100%全资子公司思伦生物名下，有助于公司不同业务板块在市场中的品牌形象的清晰明确，充分发挥思伦生物的品牌效应，提升公司 CDMO 业务竞争力。

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，公司计划 2023 年度以每 10 股派发现金红利 2.30 元（含税），同时如果 2024 年半年度满足分红要求，预计分红金额不低于 2,500 万元。

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：CDMO 和培养基业务下游需求是否有变好的迹象？**

A：从培养基业务来看，2024 年，头部药企的项目推进速度在慢慢加快，我们预计如果客户管线推进顺利，培养基业务会有相对比较好的增长；从 CDMO 业务来看，目前我们感受到行业寒冬还在持续；两块业务的感受不一样跟公司两块业务不同的客户画像息息相关。

**Q: 公司是否和美国 MNC 建立合作的可能?**

A: 目前来看，初步的接洽很顺利。我们的产品已经在部分美国药企进行测试，如果进展顺利，我们认为后续会有更多的合作。目前公司在美国的团队已经初步搭建完成，团队成员均具有丰富的经验。美国市场的壁垒相对会更高一些，还是要依靠产品性能才可以。

**Q: 目前国内 2024 年 Q1 培养基市场的竞争格局? 公司份额情况?**

A: 目前没有公开或者第三方的数据。但是从公司 2024 年 Q1 整体培养基业务来看，我们认为我们的份额在快速增加。而且培养基的头部效应非常明显。

**Q: 公司发布了关于子公司资产划转的公告，并对子公司进行增资，对于上述公告如何解读?**

A: 一方面是为了解决客户的痛点，更加便利客户；另外一方面是充分发挥公司“思伦生物”这个品牌，使得公司的品牌形象更加清晰，后续两块业务将以奥浦迈作为培养基业务的品牌，思伦生物作为 CDMO 业务的品牌；进行增资主要是财务方面的操作，因为思伦生物几乎没有资产，需要母公司进行增资后向两个法人主体（母公司及另外一个子公司）购买资产。

**Q: 2024 年第一季度公司海外业务增速很高，海外客户的集中度如何? 需求的稳定性和持续性如何? 以及如何看未来的增长趋势?**

A: 目前从客户数量来看，海外的客户数量约为 20 个左右，主要的销售收入还是集中在两三个比较大的客中，大客户效应显著。目前来看，海外客户的用量相对稳定，我们的产品伴随着客户的管线同步申报了欧盟审批并且批准后，锁定性以及持续性会更强；未来，伴随着公司海外团队的逐步搭建完成，我们相信未来海外业务会有比较好的增量。

**Q: 若采用公司培养基的产品进行了商业化变更，且具有销往美国的能力，客户可以直接沿用我们的培养基并将产品销往美国吗?**

A: 使用国内培养基的产品完全可以销售到海外，我们已经有客户和国外的企业合作，并带着我们的培养基出海。

**Q: 公司 2024 年第一季度合同负债增长较大，这块主要是因为哪块业务的影响？**

A: 主要来源于 CDMO 业务。

**Q: 国内培养基配方转让是否会成为未来的趋势？**

A: 这个主要取决于客户的需求，像公司上一个配方转让的业务一样，客户如果有需求，那我们会跟客户洽谈。配方转让完成后，客户还是会通过我们做独家的 OEM 业务，一般情况下是 5-10 年。

**Q: 海外客户的下订单模式？**

A: 海外药企一般情况下会提前告知我们他们的采购计划，预计会提前 2-3 个月左右。过程中如果有变化的，客户也会和我们保持密切的沟通。

**Q: D3 工厂投产后的折旧情况？**

A: 目前已经进入试生产阶段，以 GMP 的规模进行模拟生产。根据公司 24 年 Q1 的情况来看，固定费用（包括房租、固定资产折旧等）约在 500 万左右，涉及的料工费的成本约在 300 万，因此今年一季度，D3 工厂的费用约在 800 万左右。我们相信公司今年第一季度的 CDMO 业务是个谷底，我们也会度过现在这个行业寒冬。

**Q: 培养基季度波动情况？海外客户的培养基采购情况？**

A: 我们相信 24 年季度间变化比 23 年平滑很多，但也不会平均分配，主要还是取决于客户的提货情况。

会议记录人:

倪高群

填表人:

马博彦

填表日期: 2024.5.6