

投资者关系活动记录表

证券代码：688293 证券简称：奥浦迈 编号：2025-010

活动日期：2025 年 12 月 11 日 上午 10:00；2025 年 12 月 11 日 下午 14:00		
活动地点：公司会议室		
来访单位名称及人员：		
序号	机构名称	姓名
1	国泰海通	周航
2	国联民生	杨芳
3	中金资管	杨钟男
4	建信基金	郑丁源
5	国泰基金	邱晓旭
6	太保资产	阳明春
7	富国基金	彭维熙
8	招商基金	李佳存
9	招商基金	李华建
10	招商基金	付斌
11	招商基金	杜亮
12	招商基金	梅梅
13	招商基金	张潇潇
14	招商基金	周雨婷
15	招商基金	张馨洋
16	招商基金	宋歌
17	招商基金	梅竹松
18	招商基金	任绍聪
19	招商基金	邓新翱
20	兴业证券	乔波耀
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：

董事会秘书马潇寒；证券事务代表陈慧；高级证券事务专员朱紫薇；

Q：公司重大资产重组事项目前进展如何？从报表的角度公司预计的并表节奏？

A：目前公司重大资产重组事项已于 12 月 8 日经上交所并购重组委审核通过，公司也已于 12 月 10 日披露了重组报告书（注册稿），已经提交注册。目前处于注册阶段。目前仍在稳步推进的过程中。关于重组事项的具体进展节奏公司会根据实际情况及时披露相关公告。请大家随时关注。

Q：能否简单介绍下澎立生物目前的经营情况？目前澎立生物的订单情况如何？

A：澎立生物主要从事生物医药研发临床前研究 CRO 服务业务，依托科学的研究评价体系、完善的核心技术平台和先进的技术创新能力，已成为国内创新医疗器械临床前有效性及安全性评价领域少数具备全流程服务能力的 CRO 公司之一。在当前药代动力学业务逐步复苏的趋势下，2025 年上半年，澎立生物实现营业收入 18,699.52 万元，相较 2024 年同比增长 33.32%；实现归属于母公司所有者的净利润 2,385.59 万元，毛利率亦在逐步提升。截止到 2025 年 9 月（未经审计），澎立生物实现营业收入 27,889.96 万元，净利润 3,108.78 万元。此外，截至 2025 年 10 月底，澎立生物在手订单金额 2.52 亿元，较上年同期同比增长 37.68%，这些订单将为澎立生物未来的业务发展带来持续稳定的增长。

Q：请问公司和澎立生物的业务协调一致性具体体现在哪里？

A：简要来说，除了两家公司都处在生物医药行业的产业链上之外，其他的业务协同一方面包括客户上的协同，两家公司为客户提供的服务和产品的覆盖度更广也更强，奥浦迈通过工艺独占性、重资产投入和长期协议深度绑定客户，服务粘性和深度更强。同时澎立生物凭借多技术平台横向覆盖药物发现至临床前研究，存在服务同一客户的管线数量较多的情形，其服务广度更强。在 2023 年至 2024 年内，公司与澎立生物均独立开发客户群体，基于此情况之下，公司与澎立生物在服务客户中重叠数量约 200 多家，客户具有一定的重叠性。另外一方面体现在海外业务的协同，奥浦迈的海外业务主要集中在欧洲区域，澎立生物相较更为多元，两家公司在美国均设有子公司，未来亦会实现海外业务的协同。我们可以相信，未来通过并购整合以及两家公司的资源相互共享，交叉销售，双方在服务客户的广度和深度方面将会充分融合，进而共享客户资源池，进一步深度挖掘共同客户的

不同管线以及其余更加广泛客户群体的业务机会，进一步延伸业务链条，实现“细胞培养产品+CRDMO”业务的延伸，从而进一步增强公司盈利能力。

Q：今年以来生物药 BD 项目增多，奥浦迈有哪些获益？

A：公司 2025 年前三季度实现营业收入 27,152.72 万元，相较上年同期增长 25.79%。其中，公司海外业务收入也在稳步增长，这标志着公司在全球化市场布局上逐步取得了显著成效。从去年到今年，在当前国内生物药 BD 出海的热潮下，我们的产品也会伴随着客户的管线出海。目前，从我们与销售端以及 BD 端持续沟通掌握的相关信息来看，公司已有约 10+ 的管线伴随着 BD 出海，主要集中在临床 I 期和临床 II 期阶段。我们也期待客户更多的项目 license out，从而带动公司培养基产品进一步走向更广阔的国际市场，我们也会继续提供高品质及高性价比的细胞培养基产品，帮助客户以及海外的 CDMO 企业更好地认识到公司的价值，从而助力公司业务更为长远的发展。

Q：公司商业化管线对收入的贡献大概是多少？

A：截至 2025 年第三季度末，国内共有 311 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 2024 年末增加 64 个，其中商业化生产阶段增至 13 个，商业化项目相较 2024 年年末增加 5 个。整体来看，商业化项目的业务贡献一定会伴随着终端持续爬坡而逐步提升。具体的占比数据需要等到公司 2025 年年度报告披露之后才能看到非常确切的数据。

Q：公司高新进展情况如何？

A：目前还在顺利推进的过程中，后续我们会根据相关部门的具体工作进展及时履行披露义务，请大家随时关注。根据目前高新技术企业相关法律法规的规定，获得高新技术企业资质的当年即可享受 15% 的优惠税率，在获得高新技术企业资质之前仍需按照 25% 的税率计算相关所得税费用。待取得高新资质后，对于公司财务层面的具体影响需要以经审计的财务报告为准。

Q：公司目前的市占率如何？

A：目前市场上没有公开的官方数据，根据前期沙利文市场调研报告，2020 年公司在中高端蛋白抗体药物领域国产培养基厂商中排名首位，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。同时基于公司发展及行业内的沟通，我们认为国产替代率也是在逐步提升的。我们相信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。

会议记录人：马海宾 填表人：陈慧、朱薇 填表日期：2025.12.12