# 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：**2026 年 11 月 2 日　上午 8:30

**活动地点：**奥浦迈：2026 年第三季度业绩电话交流会　线上电话会议

**参会机构：**
国联民生证券、交银施罗德基金、信达澳亚基金管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、建信基金、招商证券、华西证券、平安证券、华鑫证券、国盛证券、兴业证券、荷荷（北京）私募基金、国海证券、南方基金、招银理财、中欧基金、中金公司、嘉实基金、富国基金、银河基金、北京禹田资本、广发基金、汇丰晋信基金、国金基金、上海冲积资产、泓宁亨泰、长城基金、前海开源基金、富安达基金、中银基金、圆信永丰基金、国联安基金、东吴人寿、海富通基金、东方证券、湘财基金、上海非马投资、光大证券、华宝基金、申万菱信基金、睿远基金、太平资产、光大保德信基金、西部证券、上海鑫垣私募基金、广东乐赢私募基金、工银安盛资管、融通基金、德邦基金、开源证券、鹏华基金、上海敦颐资产、浙商资管、中航基金、平安基金、国泰海通证券资管、创金合信基金、华安基金、长信基金、浦银安盛基金、国海富兰克林基金、安联保险资管、农银汇理基金、摩根士丹利基金、汇添富基金、银华基金、招商证券资管、华夏基金、华泰证券资管、宁泉资产、野村东方国际证券资管部、IDG 资本、太平洋资产、华创证券、招商基金、中国人民健康保险、中泰证券、中银国际证券、深圳鑫融长弘投资、中信证券、物产中大集团投资、中信建投证券、汐泰投资、上海聚鸣投资、敦和资产、国泰基金、华商基金、致合资管、天风证券、申万宏源证券、国泰海通证券、银河证券、阳光资产、宝盈基金、东方基金、红塔红土基金、格林基金、东方红资管、奥创先导基金、北京诚盛投资、长城财富资管、国联基金、长盛基金、国寿安保基金等

**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　（　）

**公司参会人员：**
奥浦迈董事长、总经理肖志华；澎立生物董事长 DUAN JIFENG（段继峰）；奥浦迈董事、副总经理、首席财务官倪亮萍；奥浦迈董事会秘书金亮；董办团队

会议记录：

**一、公司 2026 年前三季度整体经营情况介绍**

**（一）董事长、总经理肖志华介绍公司整体经营情况**

2026 年前三季度公司实现营业收入 7.39 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 4,886.57 万元。自 2026 年 1 月起，澎立生物 100%纳入奥浦迈合并报表范围。公司业务结构从“培养基+CDMO”模式跃升为“培养基+CRDMO”模式，服务链条贯通抗体发现和早期成药性试验、药效、药代、安评研究、细胞株构建、中试生产、商业化生产等全流程

服务。为了便于大家更加充分地了解奥浦迈原有业务与澎立生物的实际业务情况，下面我将从业务层面总结 2026 年前三季度的整体情况。

1、细胞培养业务

2026 年前三季度细胞培养产品业务实现收入 3.27 亿元，同比增长约 37%。这个增速不是靠单一客户或单一大品种拉动的，而是产品线宽度、客户结构和管线阶段共同改善的结果。截至 2026 年 9 月底，已确定中试工艺的药品研发管线使用奥浦迈的细胞培养基产品达 401 个，其中临床 III 期 38 个、商业化项目 18 个，整体较 2025 年末净增 74 个。商业化项目增加到 18 个，意味着前期积累的管线正在逐步进入放量期，也是后续培养基销售增长最有力的保障。

前三季度公司持续深耕新一代细胞培养基产品开发，在定制化服务、CHO 细胞培养基优化、瞬转培养基体系完善及细胞治疗用培养基开发等方面取得积极进展。报告期内成功推出 CHO 细胞化学成分确定培养基、瞬转化学成分确定无血清培养基、细胞治疗用无血清培养基等多款新产品，进一步丰富产品线。

2、CDMO 业务

2026 年前三季度 CDMO 业务实现收入 4,344.61 万元，同比增长 33.35%，展现出了良好的恢复态势。这一回升与行业景气度回暖同频共振，2026 年全球生物医药投融资重回增长通道，为 CXO 行业需求注入源源不断的动力。同时叠加公司已通过欧盟 QP 审计，这标志着公司质量管理体系已达到欧盟 GMP 要求，海外生物类似药专利悬崖窗口临近，CDMO 业务的恢复性增长具备行业与自身能力建设的双重支撑。

3、CRO 业务

2026 年前三季度澎立生物相关业务合计贡献收入 3.68 亿元，占总收入 49.83%；其中药物临床前 CRO 收入 3.06 亿元，占总收入 41.47%，已成为公司收入增长的重要支柱。澎立生物持续围绕创新药客户在复杂药效评价、机制验证和转化研究中的需求，不断推进临床前 CRO 服务能力升级。

公司完成了业务版图的关键拼接，培养基是基本盘，CDMO 是弹性项，CRO 是前端入口和订单蓄水池。未来我们将继续坚持“细胞培养产品+CRDMO 服务”一体化的发展战略，打造“细胞培养产品+CRDMO 服务”深度融合的全链条业务生态，构建覆盖“研发-生产-全球化”的一体化生物药创新服务平台，共同推动技术转化、加速新药开发，致力于成为全球生物医药产业可信赖的核心合作伙伴。

（二）副总经理、首席财务官倪亮萍女士介绍公司财务业绩情况

2026 年前三季度，对奥浦迈而言，不仅是财务数字的简单增长，公司更是实现了战略版图历史性跨越。随着澎立生物正式纳入合并报表，相关财务数据亦相较上年同期发生重大变化，下面我将重点汇报前三季度公司的财务表现。

从总体财务表现上来看，收入规模和质量同步提升。2026 年前三季度，公司实现营业收入 7.39 亿元，同比增长 172.07%；归母净利润 4,886.57 万元；扣非归母净利润 1.06 亿元，同比增长 183.79%；基本每股收益 0.35 元，扣非后基本每股收益 0.77 元。截至 2026 年 9 月末，公司总资产 38.22 亿元，较年初增长 70.14%；归母净资产 30.43 亿元，较年初增长 44.88%。单看第三季度，公司实现营业收入 2.85 亿元，同比增长 203.96%，环比二季度再创历史新高；扣非归母净利润 5,669 万元，同比增长 627.58%，单季度超半年度扣非后净利润（即 4,935.72 万元）。需要特别说明的是，第三季度报表归母净利润为-7,517 万元，主要系与股价相关的并购会计计量结果，不直接反映公司经营活动产生的现金流和实际经营能力。

从收入结构上来看，两条增长曲线同步向上。奥浦迈原有业务方面，细胞培养产品收入 3.27 亿元，同比增长 36.98%，占总收入 44.24%，是公司收入的基本盘和利润的主要来源；CDMO 服务收入 4,344.61 万元，同比增长 33.35%。澎立生物 CRO 相关业务自 2026 年 1 月起并表，前三季度合计贡献收入 3.68 亿元，同比增长 32%，占总收入 49.83%。其中，药物临床前 CRO 收入 3.06 亿元，同比增长 42%，占总收入 41.47%；医疗器械临床前 CRO 收入 3,292.52 万元；实验动物销售 1,803.73 万元。第三季度澎立生物的财务表现更加亮眼：药物临床前 CRO 单季收入约 1.24 亿元，相较去年同期增长约 70%。另外订单是 CRO 业务的先行指标。今年前三季度，澎立药物临床前 CRO 业务新签订单约 4.3 亿元，同比增长约 75%；截至 9 月底在手订单约 3.1 亿元，同比增长约 44%，为第四季度以及未来年度的收入提供了很好的可见度。奥浦迈与澎立生物两个业务板块的收入体量基本相当，“产品+服务”双轮驱动的格局已然形成，公司收入结构更加均衡，抗周期能力更加稳固。

从利润端来看，剔除并购事项相关会计影响后，奥浦迈原有业务前三季度贡献归母净利润约 7,150 万元，同比增长约 45%；澎立生物贡献约 6,750 万元，同比增长超 100%。两块业务都在稳定贡献利润。其中澎立生物第三季度单季贡献约 3,750 万元，同比超过 200%，超过了上半年合计净利润。

从盈利能力上来看，第三季度公司综合毛利率比上半年明显提升，主要系公司产品结构优化和规模效应。

另外，报告期内，利润表受三项与日常经营无关的会计因素影响较大，具体如下：

1、购买价格分摊（PPA）。收购澎立生物时取得的可辨认资产按公允价值入账，评估增值部分通过折旧摊销和存货结转进入损益，同时确认相应的递延所得税影响。前三季度该项减少归母净利润 1,457.50 万元，其中三季度单季减少 293.86 万元。基于目前测算，PPA 对 2026 年至 2028 年净利润的影响分别约为 1,800 万元、600 万元和 800 万元，后续可能根据实际情况调整。

2、并购形成的金融负债。本次并购中后两期未发行的股份对价，因在购买日仍取决于未来业绩承诺的完成情况，按会计准则确认为金融负债，并按公允价值进行后续计量。前三季度，该金融负债公允价值变动减少利润总额 7,545.01 万元，其中三季度单季减少 1.36 亿元。需要强调的是，这部分对价以股份支付，不涉及现金流出；公允价值会随公司股价持续变动，当股价上行时，该事项反而会形成账面损失，是并购交易的会计计量结果，不反映公司实际的经营能力。

3、股权激励。2026 年激励计划首次授予日为 8 月 5 日，报告期内相关费用减少净利润 479.43 万元。

综上为了让投资者更加清晰的看到公司实际经营盈利水平，剔除上述三项影响后，公司前三季度归母净利润约 1.44 亿元，调整后净利润率 19.5%；第三季度实现归母净利润 6,900.18 万元，调整后净利润率 24.2%。

从现金流来看，2026 年 1-9 月公司经营活动现金流净额 1.93 亿元，其中第三季度单季 8,744 万元。销售商品、提供劳务收到的现金 7.77 亿元，回款质量提升。与此同时，资本开支明显回落，前三季度购建长期资产支付的现金 2,365.37 万元，同比减少 55.24%，自由现金流约 1.7 亿元。

从资产负债表来看，截至 9 月末，公司货币资金和交易性金融资产合计约 11.8 亿元，此外还有大额存单和定期存款。合同负债达到 1.12 亿元，主要是澎立生物预收的客户款项，这也从侧面印证了在手订单的充足以及未来收入的确定性。

展望全年，前三季度实现收入 7.39 亿元，结合在手订单及当前的经营情况，我们预计 2026 年全年营业收入可能会突破 10 亿大关。需要提示的是，并购形成的金融负债的

公允价值会随股价持续波动，四季度仍可能对报表净利润产生较大影响，但并不影响公司实际经营利润和现金流。

总结一下，今年前三季度收入规模跃上新台阶，主业盈利能力显著增强，现金流和资产负债表非常稳健。我们也将在后续的定期报告中单独披露并购形成的 PPA、金融负债和股权激励的影响，方便大家还原公司的真实经营质量。

**二、提问交流：**

**Q：请教下 Q3 公司临床中期及商业化管线未发生较大变化的原因，请展望下 Q4 及未来临床Ⅲ期及商业化管线增加预期，以及培养基随 BD 出海进展和增长预期。**

A：整体来看，公司 Q3 管线数量还是呈现较好的增长态势，但主要聚焦在临床前这一部分。从药物开发到获批上市的全周期来看，管线不可能每个季度都有非常大的变化，这是非常正常的情况，毕竟在临床时期特别是临床Ⅲ期，时间是比较久的。头部的大药企基本上都是我们的大客户，公司也还有几个在变更中的管线，目前还没统计在管线数量里。其实，临床前这一部分，是公司目前的重中之重。因为一旦锁定前期管线，随着项目的推进，会形成不断滚雪球的效应，商业化管线也会越来越多。公司目前的海外项目，大部分都处在临床阶段，但是进展非常顺利，这不仅体现在公司培养基的订单增长上，同时也让公司成功进入国外 CDMO 供应链体系中。

**Q：请问下澎立生物前三季度、Q3 订单增速及在手订单情况，以及收入增速慢于订单的原因。**

A：事实上，澎立生物 Q3 订单增速仍然延续第二季度的增长趋势。澎立生物前三季度新签订单增速达 70%以上，药物临床前 CRO 收入增速达到 40%以上。收入增速慢于订单的主要原因是，目前整体实验设计越来越复杂，并且实验标准整体提高。体现了中国创新药水平在提高，同时也是为了达到 BD 出海的要求。另外，灵长类实验动物实验从采购一直到最终交付，整个实验周期来看要比小动物实验时间长很多。除此之外，我们也可以看到整个 CXO 行业，在过往几年，收入确认季节性是非常明显的。在这种情况下，自从今年 1 月澎立生物并表以来，我们其实也做了很多经营管理上的改善，使得澎立生物的收入在季度之间会更加的稳健。最后需要强调的是，对于 2026 年以及未来两年，保证产能的供给，公司其实是做了很好的规划。我们也相信如此强劲的订单数量会为公司未来的业务增

长提供稳健的支撑。

**Q：请问下公司对于未来海外产能是什么规划？**

A：公司一直在积极推进美国工厂的建设，海外建厂主要是考虑到地缘政治的因素。对于海外供货的规划，首先是在美国建立一个的小型的培养基工厂，另外我们也会和海外大型培养基公司进行合作，能够利用其在美国的巨大的产能。其实国内和海外的产能建设也是公司除了产品性能不断提升外的另一个重点。所以我们也正在上海建设第三个培养基工厂，以及规划在国内其他地方建设培养基工厂。希望通过国内产能的不断的提升，加之海外的自建产能，能够推进与国际大药企更紧密的合作。

**Q 请教下澎立生物全年及明年订单预期？以及目前临床前 CRO 市场需求趋势**

A：目前来看，我们认为中国临床前 CRO 仍然保持着非常健康的成长趋势，并且这个趋势会持续延续。最近中国创新药出海的势头非常强劲，并且我们预测整个 AIDD 的传导，也就是从最开始的分子设计、基因设计到大规模的筛选，逐步会落到更多药代药效、DMPK 以及安评实验阶段。所以我们对于明年澎立生物的订单增长持乐观态度。

**Q：请教下公司 CDMO 订单增速、减亏节奏及盈亏平衡预期以及 capex 计划。**

A：实际上今年 CDMO 业务实现了比较好的恢复态势。前三季度，CDMO 服务收入同比增长超过 30%。截止到 9 月底，CDMO 在手订单创近两年来历史新高，所以对 2026 年和明年收入水平有确定性的保障。在手订单其实是一个非常好的先行指标，我们认为明年收入会有进一步稳健的增长。另外，随着临床前 CRO 服务由于 AIDD 持续向后拓展，会陆续从早期的实验研发转向到 D 端和 M 端。除此之外，另一个先行指标其实是中国的 BD 出海和投融资趋势。目前整个生物医药行业投融资是比较活跃的，加之 license-out 的金额也在逐步增加，未来这些资金都会被用于新药研发，那么也就会慢慢的转化为 CRO 和 CDMO 服务订单。所以整体而言，我们认为 2026 年公司 CDMO 服务减亏的目标是非常有信心完成的。未来两年会在 2026 年的基础上进一步缩小 CDMO 服务的亏损。我们希望在不发生意外的情况下，2028 年在毛利水平上能够实现 break-even。关于 capex 情况，目前来看，整个公司在 CDMO 的投入上，除了必要设备的更新以及新技术能力上的布局之外，不会做特别大的投入。

**Q：请问下 CDMO 目前产能利用率情况？明年的展望？**

A：CDMO 服务收入在进一步提升，意味着产能利用率也在进一步的提升。目前公司的 CDMO 产能只启用到了 500 升的产线。未来随着更多订单的落地和推进，新产线会继续开启。就产能利用率来说，500 升的这条产线利用率基本上是在 70%左右。如果明年有新的更大规模的订单，那么看上去 CDMO 的产能利用率可能会下降。因为订单并不能立刻把 2000 升的产线全年都占满。这是一个客观的现实，公司业务的持续推进和 CDMO 能力的提升是需要一个过程的。但是无论如何，我们还是非常期待公司第一个 2000 升项目的落地实施。

**Q：请分析下 Q3 海外培养基收入占比及毛利率水平？供应药企和 CDMO 等不同客户，价格、利润率会有多大差异？**

A：公司上半年培养基的境外收入占比近 40%。公司培养基的毛利率水平，其实一直保持在稳定的区间内。对于所有的客户，我们都是以提供其最切实的需求为出发点。在结果层面上，我们确实看到海外客户的毛利率整体上会略高于国内客户的毛利率水平，但是细分领域不同的产品，不同的客户需求，毛利率水平都是有一些差异的。另外，无论对于国内还是海外，我们始终认为培养基是一个极具规模效应的产品。随着公司商业化管线的持续向后推进，单个客户单一品种需求量的快速提升，都会有利于提升公司的毛利率。

**Q：请问下培养基随海外客户出海放量，公司预期大概什么时候能看到海外贡献的增长？**

A：海外市场目前仍以三大进口品牌为主，国产替代需要站在中长期维度看，海外贡献的增长节奏主要取决于海外管线的获批和推进情况。截至目前，公司已有部分管线伴随 BD 出海，主要集中在临床 I 期和 II 期阶段，我们也期望伴随客户更多项目 license-out 出海，带动培养基进入更广阔的国际市场；另外公司已进入部分国际大药企的供应链体系。伴随着海外管线的往后推进及逐步放量，才会形成较明显的培养基放量，海外业务占比将进一步提升。

**Q：请问下澎立生物业绩承诺完成情况如何？如何展望取得国内 GLP 资质的时间周期？**

A：从今年以来的经营情况看，澎立生物整体业绩维持良好态势，新签订单和在手订单均实现较快增长。从行业层面看，临床前 CRO 景气度明显回升，正从“以价换量”转向“量价

齐升”。关于澎立生物业绩承诺的完成情况，最终以会计师事务所年度专项审核后为准，请投资者关注后续相关公告。总体上，公司管理层对澎立生物的经营发展很有信心，也将在资源协同上全力支持，共同推动其持续健康成长。GLP 资质是澎立生物完善临床前一体化服务的重要战略方向。药效、DMPK 和安评是临床前上下游环节，客户高度一致和重叠；具备 GLP 资质后，客户无需分段外包，我们的服务范围和单客户价值量都会明显提升，这也是我们考虑 GLP 的商业逻辑。GLP 资质是公司战略考虑方向之一，如有相关进展，公司将根据法律法规要求履行信息披露义务。

**Q：请问下公司为下游客户分国内和海外客户来看，景气度有哪些区别？请展望下 2027 年不同客户的需求情况。**

A：从培养基需求看，景气度主要取决于客户管线。国内 biotech 公司的活跃度高于海外，是需求弹性的主要来源；从大药企角度看，国内大药企技术创新能力较强，并逐步获得跨国药企（MNC）认可，与海外 biotech/MNC 的合作日益密切，出海管线也会带来增量。从 CRDMO 服务来看，国内外客户的景气度都在回升。整体上，国内看管线推进节奏，海外看后期放量和出海传导，两条线方向都是向上的。中国生物药上游产业链要实现做大做强，既要服务好国内市场，更要在海外建立本土化平台，形成全球化布局。

**Q：请教下目前培养基项目有哪些潜在的未来放量的大品种？澎立生物订单很强劲，预期利润率如何？**

A：目前培养基项目里有部分大品种进展明显，还有一些项目伴随着 license-out 出海，公司会持续创新优化产品，保障生物制药稳定供应。那么关于澎立生物的利润率，从 1-9 月的数据上来看，收入逐季增长也带动了利润率逐季提升；同时叠加订单增长趋势明显、费用的有效管控，因此收入增长时，利润率的提升会体现出加速效应。基于目前在手订单的情况，这一趋势具备延续性，我们预计明年的利润率将维持在较好水平，并为未来发展留出空间。需要提示的是，短期利润率加速改善，并不等于所有业务都追求利润越高越好，利润率存在一定限制，我们在远期业务方向上也会有所考量。

**Q：请分析下国内培养基国产替代进展如何？后续是否还会有进一步的提升空间？在当前 AI 制药的趋势下，对培养基定制化需求是否会进一步提升？**

**A：**国内培养基国产替代在技术上很早就实现了，因为目前没有公开市场的数据，具体占比很难统计。就我们自身而言，头部药企的部分管线已进行或处于上市后变更，上市后变更的流程需要相对长的一段时间，我们判断国产替代相较过去肯定有较高的提升，但整体还是会以进口品牌为主，尤其在高端蛋白抗体领域。AI 制药目前还是在早期研发阶段，首要目标是快速开发出分子并走向临床，对培养基需求的传导仍需要时间，不管是目录培养基还是定制培养基最终目的是为了提高表达量，而表达量要求通常要到二期临床阶段才显著提升，因此在这个阶段介入完全来得及。

**Q：请介绍下澎立生物今年人员招聘最新情况及明年规划。**

A：每年第四季度澎立生物会提前为下一年进行人才储备，因为公司 CRO 服务药效平台的融合需要 3-6 个月的时间，今年运营部门人员增速高于支持部门 20%-25%，基于目前的招聘情况，到年底基本上招聘目标可以完成。

**三、总结（董事会秘书金亮先生）**

感谢各位投资者参与本次业绩交流会。这里再重点强调三点：

第一，并购并非偶然，而是公司战略的必然选择。公司自成立之初即明确了“产品+服务”双轮驱动的平台化战略，沿上游产业链进行整合是这一战略的既定步骤。未来公司也将沿着上下游产业链，持续寻找具备协同价值的并购机会，有序推进平台版图的扩张。1—9 月的高增长中，有很大一部分即来源于并表贡献。第二，国际化是公司的重要战略之一，也请大家以更长周期来看待。无论是培养基管线的持续推进，还是海外收入的持续增长，都不是一两个季度的脉冲式表现。两家公司均具备国际化基因，相关工作需要有节奏地推进，部分成果未必会立刻体现在财务报表中，但整体方向明确、节奏有序稳健，建议不要以过短周期做线性外推。最后，我们相信中国医药产业的长期空间，也相信 AIDD 趋势的确定性。在这一背景下，公司卡位生物医药上游“产品+服务”双轮驱动：短期看，我们交付了实实在在的亮眼业绩；长期看，我们将交付一个生物医药上游品牌的成长故事。期待与各位一起，用更长的时间去见证公司的成长。

会议记录人：　　填表人：　　填表日期：2026.11.3