

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 8 月 31 日 上午 8:30	
活动地点：奥浦迈：2026 年半年度业绩电话交流会 线上电话会议	
参会机构： 北京信复创值投资管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、红思客资产管理(北京)有限责任公司、中国人寿养老保险股份有限公司、东北证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、上海季胜投资管理有限公司、中融汇信投资有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、银河基金管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、银华基金管理股份有限公司、长城财富保险资产管理、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、高净机构-荷荷(北京)私募基金管理有限公司、国新投资有限公司、南方基金管理股份有限公司、南华基金管理有限公司、东方证券股份有限公司、中泰证券研究所、兴业证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、东方财富证券研究所、华创证券研究所、天风证券研究所、东吴证券研究所、北京金百铭投资管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、申万宏源证券股份有限公司、中金证券股份有限公司、清池资本、圆信永丰基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙）、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、招银理财有限责任公司、广发证券资产管理（广东）、信达澳亚基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、上海宽投资产管理有限公司、招商基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、富国基金管理有限公司、苏州高新私募基金管理有限公司、深圳前海乐赢投资管理有限公司、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、嘉实基金管理有限公司、银河基金挂历有限公司、巨杉（上海）资产管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、中邮证券有限责任公司、诺安基金管理有限公司（北京）、上海健顺投资管理有限公司、上海易则投资管理有限公司、上海沅杨资产管理有限公司、东吴基金管理有限公司、国投证券资产管理有限公司、上海汇正财经顾问有限公司、泰康资产管理有限责任公司、浙江浙商证券资产管理有限公司、WARD FERRY MANAGEMENT LTD.、长城基金管理有限公司、万和证券股份有限公司、北京永域资产管理有限公司等	
活动类别： ☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观	☒分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他 （ ）
公司参会人员： 奥浦迈董事长、总经理（代行董事会秘书职责）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；董办团队	
会议记录： 一、公司 2026 年半年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 年上半年公司实现营业收入 4.54 亿元，实现净利润 1.24 亿元。自 2026 年 1 月起，澎立生物 100% 纳入奥浦迈合并报表范围。为了便于大家更加充分的了解奥浦迈原有业务与澎立生物的实际业务情况，下面我从以下几个方面总结 2026 年上半年的业务情况。

1、细胞培养业务及 CDMO 业务

作为公司营业收入的核心支柱，细胞培养产品业务实现营业收入 2.08 亿元，相较上年同期实现 34.00% 的显著增长，延续了去年的增长势头；CDMO 服务业务实现营业收入 2,376.86 万元，同比增长 6.72%，体现稳步恢复态势。公司业绩的稳步增长主要得益于公司在产品优化、研发投入和市场开拓上的持续努力，客户认可度不断提升，这也促使产品业务在报告期内实现了高质量的发展。蛋白抗体临床和商业化管线持续保持快速增长，截至本报告期末，临床和商业化管线达到 381 个，较 2025 年末净增 54 个，其中，临床 III 期 38 个，商业化项目 18 个。商业化管线的逐年增加是国内细胞培养业务销售增长强有力的保障。

2026 年上半年，公司在细胞培养产品开发领域取得阶段性突破，定制化服务、CHO 系列培养基、瞬转体系及细胞治疗用培养基四大方向同步推进。报告期内，公司完成了定制化培养基开发项目 11 个，其中完成交付放大 7 个，交付效率与定制化能力持续提升。

在 CHO 细胞培养基领域，公司针对 CHOZNGS、CHO-K1、Horizon CHO 及 CHO-S 等主流细胞系，开发出多款优势基础培养基及补料原型，并推出超浓缩补料，可支持高密度、高活率培养，有效丰富了产品组合。针对 293 及 CHO-S 瞬转体系，公司迭代升级基础培养基，显著提升了瞬转表达水平。

在细胞治疗领域，公司推出支持 NK 细胞高效增殖并维持杀伤活性的无血清、无异源培养基及无动物源版本；开发出肌卫星细胞无血清培养基及多款间充质基质细胞无异源/无动物源培养基组合，实现 MSC 高效增殖与高代次传代稳定性。上述进展为培养基产品矩阵的丰富与市场竞争力的提升奠定了坚实基础。

报告期内，公司围绕细胞株开发、上游工艺、下游纯化、制剂开发及分析检测等核心技术平台持续推进研发能力建设，通过宿主细胞优化、工艺平台升级、复杂分子质量控制及高浓度制剂工艺开发等多维度技术迭代，进一步提升了生物药研发 CDMO 服务能力和产业化支撑能力。

2、临床前 CRO 业务

2026 年上半年，澎立生物贡献营业收入 2.22 亿元，占公司总收入的 48.85%，已成为公司整体业绩的重要构成部分，与公司原有细胞培养产品及 CDMO 服务业务形成强劲的双轮驱动格局。

报告期内，公司以平台立项、关键模型储备及检测方法建设为重点，为下半年项目转化与服务升级奠定基础。(1) 肿瘤免疫与人源化评价体系进一步扩容，围绕肝癌、结肠癌、肺癌、胃癌及骨转移等多癌种，推进 PBMC 模型、CDX 模型及原位/转移模型建设，支撑免疫检查点、双抗/TCE、ADC 及细胞治疗等创新疗法的体内药效评价。(2) 自免与炎症模型向热点靶点延伸，完成 SLE、CIA、特应性皮炎及免疫性肾小球肾炎等模型优化，补充了 B 细胞清除、TLR 信号、补体及肾脏免疫损伤等评价能力。(3) 眼科模型向量化升级，重点优化 CNV 造模方法，提升眼底新生血管模型的标准化程度与数据重复性。(4) 在大动物布局方面，围绕非人灵长类高尿酸、肥胖减重、IgA 肾病等方向研发，增强代谢与肾病领域的长周期药效评价能力。(5) 在检测方法上，DMPK 平台推进 hybrid LC-MS/MS 及小核酸 Hybridization-ELISA/ECL 检测方法建设，并联动 TLR/炎症小体、ex-vivo 3D 培养等方法学研究，使药效评价延伸至机制解释与 PK/PD 关系分析，提升综合解决方案能力。

未来，公司将继续坚持“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 年上半年，对奥浦迈而言，不仅是财务数字的简单增长，更是公司战略版图实现历史性跨越的半年。随着澎立生物正式纳入合并报表，公司实现了从“细胞培养产品+CDMO”到“细胞培养产品+CRDMO”的业务构建，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。

报告期内，公司实现营业收入 4.54 亿，归母净利润 1.24 亿；扣非后净利润 4,935.72 万元，归母净资产 31.4 亿元；基本每股收益和扣非后基本每股收益分别为 0.91 元和 0.36 元。鉴于自 2026 年 1 月起，澎立生物纳入公司合并报表范围，公司相关财务数据及指标与去年相比发生重大变化。为便于理解，接下来我将对奥浦迈和澎立生物的业绩做分别汇报。

1、奥浦迈的财务业绩情况

2026 年上半年奥浦迈实现营业收入 2.32 亿元，相较上年同期上升 30.56%。其中主营业务收入 2.32 亿元，较上年同期增长 30.58%；扣除并购形成的金融负债公允价值变动收益影响后，实现归母净利润 4,462.98 万元，相较上年同期增长 18.86%。增速与收入增速基本持平，展现了我们在规模扩张中极强的成本管控能力。

分行业来看，作为奥浦迈营业收入的核心支柱，细胞培养产品业务营业收入达到 2.08 亿元，相较上年同期实现 34.00% 的显著增长，占公司整体收入的 45.85%。这一数据不仅证明了我们在国内培养基领域的龙头地位进一步夯实，也反映了下游客户对我们产品粘性的持续增强。与此同时，CDMO 服务业务实现营业收入 2,376.86 万元，同比增长 6.72%，体现稳步恢复态势。

2、澎立生物的财务业绩情况

2026 年上半年，澎立生物贡献营业收入 2.22 亿元，归母净利润为约 3,005.35 万元。分行业来看，其中澎立生物药物临床前 CRO 实现收入 1.82 亿元，医疗器械临床前 CRO 实现收入 2,064.16 万元，实验动物销售 1,208.72 万元。四个板块中生物药物临床前 CRO 表现亮眼，是澎立生物业绩坚实的压舱石。报告期内，澎立生物核心业务（生物药物临床前 CRO）新签订单金额高达约 2.3 亿元，相较上年同期增加约 60%。即便在今年二季度交付大量项目和实现收入的情况下，该板块的在手订单依然相较上年同期超过 80%。强劲的新签订单势头和扎实的在手订单数量为澎立生物未来业务发展奠定了坚实基础，也充分体现了市场对澎立生物专业服务能力的高度认可。

同时，关于收购澎立生物事项对于报告期内的财务数据有一些重大影响，具体向大家汇报如下：

（1）购买价格分摊（PPA）对利润表的影响

报告期内，收购形成的资产评估增值（固定资产、无形资产、存货等）通过折旧、摊销或结转成本影响损益，同时确认递延所得税影响。本期该项减少归母净利润 1,163.64 万元。预计 2026-2028 年每年对净利润的影响分别约为 1,800 万元、600 万元、800 万元（上述数据基于现时测算，后续根据实际情况调整）。

（2）并购形成的金融负债对利润表的影响

本次并购中后两期未发行股份对价因在购买日仍取决于未来业绩承诺完成情况，根据会计准则相关规定确认为金融负债，并按公允价值进行后续计量。报告期内，该金融负

债公允价值变动收益增加利润总额的金额为 6,098.58 万元。上述公允价值变动属于并购交易相关的会计计量结果，不涉及当期经营性现金流出。

（3）剔除 PPA 及金融负债影响后的利润情况说明

报告期内，公司归母净利润为 1.24 亿元。剔除 PPA 影响（增加 1,163.64 万元成本/费用）及金融负债公允价值变动收益（增加 6,098.58 万元收益）后，归母净利润约为 7,468.32 万元。该口径仅供理解并购相关会计处理的阶段性影响，不代表未来盈利水平。PPA 影响将持续一段未来期间，金融负债变动具有波动性。

结合 2026 年半年度公司实际经营情况及财务状况，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.00 元（含税），预计合计分配现金红利 2,843.88 万元（含税），占公司 2026 年半年度合并报表归母净利润的 22.93%。

未来，公司会继续坚持既定战略，持续聚焦主业，不断提高核心竞争力，推动经营质量迈上新台阶，以最优的业绩回报广大投资者。

二、提问交流：

Q：请教一下目前公司早研项目的景气度和商业化项目复购情况？

A：对于已经商业化的管线，我们会更加关注采购量以及商业化推进节奏，商业化管线对培养基产品采购的持续性、稳定性、重要性是公司收入的重要基石。从管线数据上来看，截至本报告期末，公司商业化项目增加至 18 个，叠加已上市商业化管线的持续爬坡及新增管线的双重影响，培养基收入是季度间逐步增长的，规模效应也在逐步凸显，为公司的业绩增长源源不断地带来业务增量，公司商业化管线贡献的收入占比将会进一步提升；在早研项目方面，细胞培养基是生物药生产的核心原料，直接影响产物表达量和生产成本。一旦在临床前阶段选定供应商，出于质量稳定性和成本考虑，在后续的临床研究和商业化生产中不会轻易更换，公司细胞培养 IND 项目数量较多，未来将持续成为推动公司技术升级、扩大市场的关键驱动力。

Q：如何看待生物类似药集采及出海给培养基带来的机遇？请介绍下奥浦迈海外业务的开拓情况。

A：整体来看，基于我们和海外客户的持续沟通，海外生物类似药的市场即将迎来新一轮专利悬崖，预计 2027 年-2028 年大部分专利会过期，将释放巨大的市场。对于生物类似

药来说，通过培养基工艺提高表达量降低综合成本，是至关重要的。欧洲还有其他区域生物类似药会有非常好的机会。同时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，如果项目进入集采环节，考虑到前端成本在一定程度上会产生更多的定制化机会，进一步锁定公司的细胞培养基。截至目前，公司已有部分管线伴随着 BD 出海，目前主要集中在临床 I 期和临床 II 期阶段。我们也期待客户更多的项目 license out，从而带动培养基产品进一步走向更广阔的国际市场。另外公司已进入部分国际大药企的供应链体系，伴随着海外管线项目的不断向后推进，海外业务的占比将进一步提升。

Q：请介绍下公司 CDMO 业务下游客户需求趋势以及未来预期。

A：从 2025 年下半年开始，CXO 生物药行业需求逐步复苏，CXO 行业的相关上市公司已披露的业绩数据也印证了这一情况。相比于早研市场的迅速复苏，公司 CDMO 业务的服务阶段主要专注于细胞株构建-中试生产-商业化等相对后期的流程，存在一定时间的滞后性。截至本报告期末，CDMO 业务在手订单情况相较去年同期、2025 年年末、2026 年 Q1 是一个不断累积增长的过程。签单情况在逐步向好，但从交付周期来看，就细胞株构建而言需要 3-6 个月的时间，如果是一个完整的 CMC 项目则需要更长的时间。我们相信，伴随着这些项目的逐步转化和交付、投入的减少以及 CDMO 业务团队管理效率和执行效率的提升，未来产能利用率会有进一步的提升，更快地实现公司 CDMO 服务板块减亏目标，预期今年 CDMO 收入相较同期会有稳定的增长。同时目前的在手订单和新签订单的情况，将为公司后续几个季度带来较高的收入确定性。

Q：请问公司细胞培养基产品切入海外 CDMO 龙头供应链的进展如何？

A：海外客户的持续拓展一直是公司重要的战略方向之一。奥浦迈细胞培养产品伴随客户管线出海，已经成功进入 Lonza、三星生物等国际头部 CDMO 的合格供应商名录。国际大药企对供应商的筛选极为严苛，这也标志着奥浦迈的产品质量与稳定性获得了国际认可，有助于未来进一步拓展海外市场，形成正向循环。

Q：请教下澎立生物订单确认周期、国内外客户的增长情况以及订单的后续增长趋势与展望。

A：澎立生物的临床前 CRO 服务业务覆盖范围是非常广泛的，从体外临床前实验到后期

的疾病模型实验，平均实验周期大概在 3、4 个月左右。基于目前的订单数据情况，临床前 CRO 服务新签订单相较上年同期增加约 60%，国内新签订单增速在 70%~80%之间，海外订单增速在 40%~50%左右，国内新签订单的增幅大于海外。

Q：请问下公司培养基商业化管线增加及收入贡献情况以及相关业务今年、明年增长情况及展望如何？

A：截至 2026 年第二季度末，共有 18 个商业化管线使用奥浦迈的细胞培养基，商业化管线收入贡献接近 40%，且占比逐年上升。目前奥浦迈在国内细胞培养行业处于绝对领先地位，过去几年，受客户商业化节奏波动及部分靶点药物市场规模限制等因素影响，客户管线整体尚未放量至销售峰值。2026 年上半年，公司细胞培养业务呈现快速增长态势。这一增长既得益于大量早期管线项目积累形成的长尾效应，也受益于成熟管线的持续扩容与推进。

全球化一直是公司最重要的战略之一，澎立生物在加州的实验室为奥浦迈提供了更多触达客户的机会，同时得益于奥浦迈美国实验室的进一步推进，境外销售增长幅度也在逐步提升。目前公司已披露的管线数据尚未包含海外管线，但海外客户对奥浦迈产品品质与供应链稳定性认可度逐步提高。所以整体来看，IND 等早期项目单个体量小但数量多，形成“滚雪球”效应，叠加“压舱石”商业化管线放量，未来将双重助力公司收入增长。

Q：请分析下公司全年各项费用率预期和展望。

A：关于公司的各项费用率，考虑到奥浦迈和澎立生物各项费用占营业收入的比例存在一定的结构性差异，可以分为两个主体来看。关于研发费用率，公司合并口径研发费用占比略有下降，主要原因系奥浦迈的研发费用相比澎立生物更高一些，未来伴随着新的业务类型以及商业化模式的出现，澎立生物在业务探索中将进一步加大相关研发投入，整体来看，研发费用占比预计将处于相对稳定的水平。关于销售费用率，奥浦迈和澎立生物是比较接近的，呈现略高的一个水平，主要原因系公司主动加大海外市场前置投入，扩充了销售团队与市场推广力度，尽管短期内对费用率有一定的影响，但是随着海外业务增量逐步释放，其规模效应将有效稀释掉这部分成本，预计未来销售费用率在后续期间稳步回落。关于管理费用率，从结构性上来看，奥浦迈占比会更高一些，主要原因系其股权激励产生的股份支付费用，同时叠加尚未正式投产的创新药基地折旧费用的影响全部进入到管理

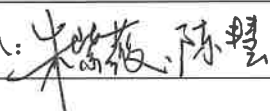
费用核算；澎立生物在管理费用上严格控制，成效突出，彰显了其极强的内控与精细化管理水平。未来，随着奥浦迈创新药基地的投产，公司整体管理费用占比预期会有所下降，维持在一个相对稳定的区间内。

Q：请问下目前公司 5%以上股东减持情况？

A：公司于 2026 年 5 月 12 日披露了《关于部分持股 5%以上股东减持股份计划公告》。截至目前，上海磐信、国寿成达、华杰投资持股比例均已降至 5%以下。涉及到后续减持情况，公司将会按照监管规则及时履行信息披露义务，请随时关注公司相关公告。

会议记录人：

填表人：

 填表日期：2026.8.31