

证券代码:688293 证券简称:奥浦迈 公告编号:2025-051  
**上海奥浦迈生物科技股份有限公司  
关于重组草案信息披露的  
问询函的回复公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

上海奥浦迈生物科技股份有限公司(以下简称“奥浦迈”或“公司”或“上市公司”)于2025年6月18日收到上海证券交易所科创板管理部下发的《关于上海奥浦迈生物科技股份有限公司重组草案信息披露的问询函》(上证科公函[2025]J0265号)(以下简称“《问询函》”)。

根据《问询函》的相关要求，公司会同本公司的关联方及公司独立财务顾问国泰海通证券股份有限公司(以下简称“国泰海通”或“独立财务顾问”)，律师事务所上海万方达律师事务所(以下简称“万方达”或“律师事务所”)对《问询函》提出的相关问题进行了进一步说明和补充披露。本回复中涉及披露的内函已以楷体加粗文字在《上海奥浦迈生物科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书(草案)》(修订稿)(以下简称“《重组报告书(修订稿)》”)中显示。如无特殊说明，本回复中出现的释义均与《重组报告书(修订稿)》中的释义内容相同。

现就相关问题回复如下：

**问题一：关于交易必要性和整合安排。草案披露，(1)上市公司与标的公司主营业务均围绕服务创新类生物医药企业开展，上市公司是一家专注于细胞培养基产品和生物医药CDMO服务的企业，标的公司是一家专长提供生物医药临床研究CRO服务的企业；(2)上市公司认为通过本次交易可与标的公司在业务和服务、海外战略布局、运营管理体系等方面形成协同；(3)本次交易完成后，标的公司日常经营业务由原管理团队负责，标的公司实际控制人、董监事拟加入上市公司董事会。**

请公司：(1)结合上市公司和标的公司战略规划、主营业务情况、业务开展模式、主要客户类型、客户拓展方式等维度，补充披露本次交易的必要性及实现业务协同的可行性，提升上市公司资产质量和持续经营能力的具体体现；(2)上市公司未来对标的公司的具体整合计划及安排，结合交易完成后标的公司和上市公司董事、高级管理人员构成和委派情况及各自职权范围，董事会会决策权划分、董监事会会议作出机制等，补充披露上市公司能有效控制标的公司并纳入合并报表范围的依据。

请独立财务顾问、律师事务所核查上述事项并发表明确意见。

一、公司回复

(一)结合上市公司和标的公司战略规划、主营业务情况、业务开展模式、主要客户类型、客户拓展方式等维度，补充披露本次交易的必要性及实现业务协同的可行性，提升上市公司资产质量和持续经营能力的具体体现；

1. 战略规划及主营业务高度协同

上市公司的核心战略是成为以细胞培养产品为核心锚点，通过打造“产品+服务”全链条业务，构建“研发-生产-全球化”的一体化生物医药的新服务平台，目前已形成以细胞培养产品为核心，覆盖大分子药物CDMO的服务体系，业务主要集中在临床前中后期及商业化生产阶段。

而标的公司的战略定位聚焦于“创新药早期研发CRO服务”，尤其在临床前药理药效评价、药代动力学研究等领域具备显著优势。二者的战略目标均指向完善生物医药产业链布局，通过并购整合，上市公司可打通从“早期研发到临床前中后期及商业化生产”的全链条服务，构建“细胞培养产品+CRDMO”生态，实现从单一产品供应商向综合解决方案服务商的转型。

本次交易是上市公司结合目前创新药市场环境，根据自身发展战略进行的重要业务布局。通过本次交易，上市公司与标的公司将通过协同效应进一步发展上市公司“产品+服务”双轮驱动的业务模式和国际化布局方向。

2. 上市公司及标的的核心竞争力业务领域主要服务的情况

上市公司与标的公司的客户服务均为成长性创新药企的创新研发管线，这是双方在客户协同发展的基础。标的公司通过药理筛选、药效评价等前端研究能力，锁定客户在药物发现阶段的需求，同时助力客户将管线推进至临床阶段；而上市公司则通过大分子生产工艺及GMP生产优势，承接客户从临床前到商业化阶段的核心生产任务，并在服务过程中提供具有领先优势的细胞培养产品为生产保驾护航。

报告期2023年至2024年内，上市公司与标的公司均独立开发客户群体，其中上市公司与标的公司在客户服务中重叠数量为210家，其中上市公司为让共同客户销售产品及服务金额10,774.81万元，占比19.97%，标的公司为以上共同客户销售服务金额12,710.71万元，占比19.61%。

从以上数据可以看出，尽管上市公司与标的公司在客户服务方面具有一定的重叠性，但在各自独立开发客户的情况下，最终重合量的占比并不高，这就是为避免融合之后的协同发展打下了基础。由于创新药企业在研发和生产环节的复杂性，上市公司和标的公司在客户服务的深度和广度方面存在一定差异，上市公司客户管线项目数量较少，但通过对客户分布更加多元，上市公司将在深耕现有客户价值的同时，探索与更多客户群的合作机会。

(3) 分散客户集中风险

此前奥浦迈的客户以国内大型药企和欧洲、亚洲客户为主，而澎立生物的客户结构中，中型biotech和北美地区国际药企占比更高，其中北美地区客户占比超过25%，本次交易完成后客户分布更加多元，上市公司将在深耕现有客户价值的同时，探索与更多客户群的合作机会。

(4) 增强对单一产品的路径依赖

受地缘政治影响，目前国内大型药企对于关键原材料的国产替代需求愈加旺盛，部分药企对于原料药“可进”或“可造”成为首选。在国产原料药日渐升温的市场竞争下，市场对供应商的要求也逐步从“能替”到“更稳定、更协调、更多样”，这意味着，仅靠过去的“国产替代”和“性价比”优势将无法支撑长期增长。上市公司必须构建更深的护城河——将业务从单一的产品销售延伸至覆盖临床前研究、临床及商业化生产的全链条服务，才能在下一阶段竞争中占据主动权。

综上所述，所并购的公司显著提升了上市公司的资产质量；本次并购将带来财务数据的直接改善，以及双方业务从早期研发到临床前中后期及商业化生产的全链条服务，才能有效提升产能效率、降低成本、提升运营效率、扩大市场份额并增强客户黏性，直接提升了上市公司的盈利能力及上市公司的持续经营能力。

5. 本次交易是否符合行业趋势和惯例

(1) 本次交易的必要性

2022年以来，生物医药行业投融资环境持续紧张，但2024年已出现复苏迹象。根据动脉数据，全球医疗健康领域投融资总额在2022年经历大幅下降、2023年进一步萎靡，2024年全球医疗健康领域投融资规模恢复正增长。随着企事业单位的陆续开启，全球投融资回暖趋势有望延续。客户需求呈现出初步复苏的迹象，将有望带动整体医药支出持续增长。

全球医疗健康领域投融资金额2024年恢复增长

资料来源：动脉橙

在这种情况下，近来年，创新药企整体对于研发管线的临床推进更加谨慎，而研发管线是诸如上市公司、标的公司这样的产业上游服务商的核心业务来源，因此，这类公司的经营业绩也同时受到收入或利润下滑的影响，甚至随着2024年下半年及进入2025年后，整个生物医药领域投资环境有所回暖，上市公司的研发投入及商业化的步伐将逐步恢复。通过并购整合，上市公司将获得更多的市场份额，从而提升客户粘性，为长期增长夯实基础。这一布局既是应对行业全链条竞争的必然选择，也是将现有产品优势转化为壁垒的战略升级。

(2) 实现业务协同的可行性

本次交易完成后，上市公司的主营业务板块将由“细胞培养产品+CRDMO”扩展为“细胞培养产品+CRDMO”，将向创新药企提供培养基、CDMO和临床前CRO服务，并实现CRO与CDMO、CRO与培养基业务的协同发展，具有可行性。

①上市公司CDMO业务与标的公司CRO业务的协同

上市公司服务的早期CDMO客户，特别是一些处于早期研发阶段(如细胞株开发)的生物制药公司，其项目推进的下一步必然就是进行临床前药效和药代动力学评价，以支持IND申报。目前，客户需要自行寻找、评估并委托外部CRO进行药效、药代动力学研究，这涉及复杂的供应商筛选、合同谈判、技术转移和项目管理，耗时且存在数据衔接风险。

本次交易的核心逻辑，是在目前行业处于相对阶段底部、预期反转的情况下，上市公司突破现有瓶颈，抢占早期机遇，提高客户粘性的最重要手段，具有交易必要性。尽管其培养基产品当前销售表现强劲，但目前仍面临进口品牌和部分国产品牌的竞争，也陆续会有新的市场竞争参与者进入到培养基产品领域，因此，上市公司通过本次交易并购标的公司，最终将获得订单，但客户会选择合作伙伴也将更加谨慎，因此，上市公司通过本次交易并购标的公司，最终将实现产业链服务能力的提升，通过优质的培养基产品和CRDMO服务获得客户。

本次交易的核心逻辑，是在目前行业处于相对阶段底部、预期反转的情况下，上市公司突破现有瓶颈，抢占