

证券代码：688796

证券简称：百奥赛图

百奥赛图（北京）医药科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动主题	百奥赛图 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
参与单位名称 及人员姓名	参与公司业绩说明会的线上投资者
时间	2026 年 5 月 27 日 16:30-17:30
地点	进门财经（ https://s.comein.cn/s5nnfp9r ）
上市公司接待 人员	董事长、总经理：沈月雷先生 副总经理兼董事会秘书：王永亮先生 财务总监：刘斌先生 独立非执行董事：喻长远先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>针对公司 2025 年度及 2026 年第一季度业绩情况，与广大投资者进行深入交流。线上业绩说明会沟通交流过程中，公司人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> <p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p>问题 1：公司 2025 年及 2026 年第一季度核心财务数据增长情况及原因。</p> <p>回答：2025 年，公司营业收入为 137,880.84 万元，较上年同期增长 40.63%，主要系海外市场的持续拓展，</p>

公司模式动物及药理药效服务收入与上年同期相比大幅增长。利润总额为 18,803.05 万元，比上年同期增长 337.90%；归属于上市公司股东的净利润 17,319.98 万元，比上年同期增加 416.37%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 11,607.78 万元，比上年同期增加 405.39%，主要系公司营业收入的增长，同时，高水平的研发投入构建了坚实的技术壁垒使得毛利率保持高水平，此外，随着业务规模扩大以及精益化管理能力不断提升，固定成本得到有效摊薄，带动整体净利润显著提升。

2026 年第一季度，公司继续维持良好增长势头。实现营业收入 43,305.60 万元，同比增长 73.68%，主要系公司药理药效服务和模式动物收入大幅增加所致。归属于上市公司股东的净利润为 10,403.45 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 9,064.68 万元，同比实现扭亏为盈，主要系 2026 年第一季度收入增长、确认大额里程碑收入以及费用管理推动了经营效率的提升。

问题 2：公司对 2026 年的发展有何战略规划？

回答：一是持续加大临床前产品与服务投入。2026 年，公司江苏海门动物中心将有新的动物房设施投入使用，年底前将新增超 10 万个笼位。同时公司将启动在江苏海门新的生产基地的建设，确保未来 2-3 年业务发展所需的模式动物供应得到有效保障；再次，基于自主研发的创新动物模型形成的先发优势，积极拓展药理药效评价等服务能力，公司将在北京大兴进一步建设一个全新的药理药效服务设施，更及时且高质量地满足客户需求。二是深化 AI 与自动化赋能。公司将以“千鼠万抗”计划形成的海量真实全人抗体序列分子数据为基础，继续探索“AI 和自动化”与抗体发现业务的深度融合，推动抗

体发现业务迈向智能化和数据化时代。

问题 3: 公司在人才培养方面有哪些具体的计划和措施? 如何确保后续人才的持续供应?

回答: 公司持续优化人才队伍结构, 坚持内部培养与外部引进相结合, 围绕研发、市场、运营等关键领域, 精准引进专业人才, 提升团队整体素质。同时, 公司积极构建战略导向的学习型组织, 为创新与增长提供人才动能。为支撑公司“成为全球新药发源地”的战略愿景, 公司持续深化人才培养工作, 致力于构建与战略紧密咬合、为业务创造真实价值的学习体系。公司系统化运营新员工培训, 加速其文化融入与岗位胜任; 更着力推动“百奥赛图公开课”等内训项目从知识普及向“问题驱动、训战结合”模式转型, 聚焦研发、生产、质控等核心业务场景中的真实挑战, 将学习成果直接转化为解决方案。同时, 公司启动了“百奥工匠”经验萃取项目, 将内部顶尖专家的隐性知识结构化、课程化, 打造组织的核心知识资产, 实现智慧的传承与复用。面向未来, 我们将持续以提升组织能力、驱动业务成果为核心目标, 通过精准赋能与前瞻布局, 打造一支能持续引领行业创新、支撑公司全球化发展的卓越人才队伍。

问题 4: 公司以创新动物模型为核心的临床前产品及服务业务经营情况如何?

回答: 公司各类创新模式动物和细胞产品主要包括以免疫检查点及细胞因子/细胞因子受体为代表的靶点人源化小鼠模型、重度免疫缺陷 (B-NDG) 小鼠及衍生产品模型、各类自发疾病模型、工具鼠及靶点敲除小鼠等动物模型, 靶点人源化改造的鼠源细胞系以及各类人源细胞系等细胞模型, 涵盖肿瘤、自身免疫、代谢和神经等疾病领域, 可满足科研机构、制药企业等在靶点概念验证及

机制研究、药物临床前体内外药理药效筛选等方面的需求。依托于高效、稳定的基因编辑技术平台及基因编辑领域多年的技术积淀与项目经验，截至 2025 年末，公司内部开发了约 5,000 种基因编辑动物及细胞模型，其中包括靶点人源化小鼠 2,000 余种。公司在北京市大兴区及江苏省海门市建立了动物中心，可大规模繁育和对外供应公司的各类动物模型。动物中心总使用面积约 55,000 平方米，具备国际实验动物管理评估和认证协会（AAALAC）完全认证资质以及科学、规范、严格的生产及管理体系，并配备了数百人的药理药效等研发服务团队，可对外提供各类基于大/小鼠及细胞系模型的临床前药理药效评价等研发服务。公司已累计为全球约 1,100 名合作伙伴完成了超过 8,600 个药物评估项目，并协助部分合作伙伴成功完成了众多 IND 申报工作。

2025 年末，以创新动物模型销售为核心的临床前产品与服务业务实现营业收入 104,640.40 万元，较去年同期增长 58.00%，同时毛利率保持在约 72.60% 的高水平。其中，创新动物模型销售业务实现营业收入 62,218.24 万元，较去年增长 59.86%，毛利率约 80.41%，多年来持续保持强劲的增长态势，且已与全球领先的创新药企建立起深度紧密的合作关系。公司与全球前十大制药企业均建立了合作关系，所提供的产品及服务受到了医药领域客户及合作伙伴广泛的认可。

问题 5：公司全球化布局及海外业务情况如何？

回答：公司已建成全球化的研发、生产及销售网络体系，公司总部位于北京大兴，公司主要的创新动物模型生产基地设立在江苏海门。同时，公司在美国波士顿建立了具备本地化运营能力的海外子公司，经过多年发展，海外人才团队及基础设施已基本完善。公司海外子公司的设

立大幅提升了公司对海外客户的响应速度与服务能力，加强了与海外客户的联系并改善服务质量。此外公司在上海、美国旧金山、圣地亚哥及德国海德堡等地设有分支机构，形成面向全球的研发与运营网络，覆盖北美、亚太以及欧洲地区。全球化的战略布局，让公司业务具备更强的发展韧性与抗风险能力，得以穿越行业周期实现稳健增长。2025 年度，海外业务占比近 70%，实现主营营业收入人民币 94,037.71 万元，较去年增长 42.00%；国内业务实现主营营业收入人民币 43,837.99 万元，较去年增长约 37.93%。我们将进一步扩充销售团队、完善销售体系，加快全球化战略推进步伐，致力成为具有全球竞争力的国际性生物技术企业。

问题 6：百奥赛图在 AI 方面有什么具体应用？这和市面上常见的 AI 制药模式有什么不同？

回答：百奥赛图的 AI 布局是建立在过去五年“千鼠万抗”计划积累的百万级真实抗体序列数据之上的。我们的模式可以概括为“湿实验+干实验”的结合：先利用 RenMice 全人源抗体小鼠进行免疫，通过二代测序获得数千万条真实抗体序列，再用 AI 模型分析这些数据的成药性，快速筛选出最优分子，最后通过自动化实验平台进行验证。

这与很多从零开始（de novo）设计抗体的 AI 公司存在本质区别。我们是在大幅提高抗体分子发现通量基础上，用自主开发的 AI 模型来“优中选优”，得到最有潜力的抗体分子，而不是凭空创造。打个比方，我们不是试图“用空气制造淀粉”，而是先“种出万亩白薯”，再用 AI 模型挑出最好的淀粉。由于我们拥有大量真实的成功和失败案例数据（阳性和阴性数据），训练出的 AI 模型更贴近实际药物研发需求。目前，这一 AI 驱动的研发

模式已全面应用于抗体开发流程。

问题 7： 公司近期提到的“RenSuper Workstation”是什么？它将给公司业务带来什么变化？

回答：RenSuper Workstation 是我们正在打造的线上抗体序列数据库平台。过去，抗体分子转让主要依靠业务团队与客户一对一洽谈。未来，我们将把经 AI 筛选和验证的优质抗体序列放到该平台上，全球客户可以像使用专业数据库一样在线查询和筛选感兴趣的序列。

这相当于把抗体业务从“点对点商务谈判”升级为“平台化自助服务”，大幅提升合作效率。基于我们能为客户研发提供的价值，客户可以与我们就平台或者抗体分子达成多种形式的合作。这一平台与我们现有的模式动物销售业务还能形成很好的协同：客户在我们这里找到抗体分子后，往往还需要用人源化小鼠模型做药效验证，从而带动整体业务联动发展。目前该平台正在测试中，预计近期将向全球客户开放试用。

问题 8： 公司的人源化小鼠模型除了做药效实验，还能用在哪些新的领域？

回答：人源化小鼠模型在药理药效评价领域得到越来越广泛的应用，所覆盖的疾病领域及药物分子形式越来越多元化。与此同时，人源化小鼠正逐步延伸到药理药效评价之外的更多药物研发领域，比如药物安全评价（即“安评”）领域。

随着双抗、多抗、ADC、AOC 等复杂药物分子的兴起，寻找同时结合不同种属的抗体难度越来越大，对新药安全性评价提出更高的要求。在此背景下，用高度模拟人类生理特征的人源化小鼠进行安评，已成为行业重要趋势之一，尤其是在生殖毒性等长期试验中。近年来，海外

监管机构也在倡导减少非人灵长类动物的使用。我们凭借在多靶点人源化小鼠领域的技术积累，未来有望在这一方向为全球药企提供更多研发工具。

问题 9：公司的 AI 技术和自动化生产线是如何配合的？这对产品质量有什么帮助？

回答：我们的研发体系中，AI 负责“找好分子”，自动化负责“做好验证”。AI 从海量序列中筛选出候选抗体后，需要快速完成 DNA 合成、蛋白表达和纯化。我们建成的自动化产线实现了从质粒提取到蛋白纯化的全流程自动化操作。

这套系统的核心优势在于全程可追溯：每个样本独立编码，自动化设备连续运转。在大幅提高生产通量的同时，最大程度避免了人工操作可能带来的差错，确保实验结果的一致性和可靠性。这意味着，AI 筛选出的优质分子，能够通过自动化平台被快速、准确地制备出来供客户验证，从源头上保证了我们对外提供的抗体分子的质量稳定性。

问题 10：百奥赛图提出要做“全球新药发源地”，公司如何看待自身的长期竞争力？

回答：一是时间壁垒。RenMice 平台、“千鼠万抗”和靶点人源化小鼠模型历经十多年持续研发投入，覆盖上千靶点的百万级抗体序列库以及数千种动物模型，都需要长期技术积累，短期内难以复制。

二是数据与平台的协同壁垒。我们不仅拥有领先的动物模型，还基于真实实验数据训练了独有的 AI 模型，并配套了自动化验证能力。客户在我们这里既能找到抗体分子，又能获得验证所需的动物模型，形成独特的“分子+模型”一站式服务能力。

三是持续的研发投入和全球化网络。我们每年保持

	高强度研发，不断夯实我们在核心领域的技术壁垒，同时通过公司在美国、欧洲和亚太的海外市场及销售团队服务全球客户。这些因素共同构成了公司持续服务全球创新药研发的基础。
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月27日

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。