证券代码：688758　　证券简称：赛分科技

# 苏州赛分科技股份有限公司

# 投资者关系活动记录表

编号：2026-007

| | |
|---|---|
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研　□分析师会议　□媒体采访<br>√业绩说明会　□新闻发布会　□路演活动<br>□现场参观　□其他_____ |
| **参与单位** | 线上参与公司 2026 年第三季度业绩说明会的全体投资者 |
| **时间** | 2026 年 11 月 19 日 |
| **地点** | 苏州 |
| **上市公司参会/接待人员姓名** | 董事长、总经理：黄学英<br>财务总监：朱照锦<br>董事会秘书：王中蕾<br>独立董事：彭淑贞 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **问题 1：国内填料市场的增长空间有多大？国产化率目前处于什么水平？替代空间还剩多少？公司份额提升的天花板在哪里？**<br><br>答复：国内填料行业正处于结构性跃升的黄金发展期，成长天花板远未触及。基于前瞻产业研究院的数据，从市场规模看，国内色谱填料行业增速明显快于全球。2025 年中国生物药色谱介质市场规模为 108 亿元,随着我国在生物药领域的研发投入不断增加，国际重磅生物药专利的到期，未来 5 年我国生物药色谱介质市场仍将保持高速增长。这一增长的底层逻辑在于，色谱填料作为生物医药生产的核心耗材，具备刚性需求、高客户粘性、高技术壁垒的赛道属性，随着国内生物药研发管线密集进入商业化阶段，行业需求正进入结构性跃升的黄金发展期。<br><br>目前中国填料市场替代仍处早期，提升空间广阔。当前国内色谱填料市场国产化率预计超 30%，随着供应链自主可控成为行业共识，叠加政策的有利催化，色谱填料国产替代已从“可选项”变为“必选项”，未来填料国产化率有望达到 70%。<br><br>公司份额提升的天花板并不完全取决于市场容量，更重要的在于公司自身的能力边界。公司依托二十余年在色谱分离材料领域的技术沉淀，构筑了底层技术的高壁垒，是全球范围内少数几家全面掌握琼脂糖、PSDVB、PMA、硅胶四大类基质底层技术的色谱填料供应商。在生物药结构日趋复杂、下游纯化质量与效率要求不 |

| | |
|---|---|
| | 断提升的环境下，拥有底层技术的企业更能持续开发具有竞争力的产品，并在规模放大生产、批次间稳定性方面具备更强的保障能力，从而不断增强合作伙伴业务粘性。作为国产色谱填料龙头企业，公司已在抗体、ADC、胰岛素、GLP-1、重组蛋白、疫苗、生长激素等多个重点领域积累了大量商业化及临床Ⅲ期项目工艺变更案例，替代国际品牌进口填料的成熟能力得到充分验证。公司正持续将技术与产品的优势转化为份额的提升。2026 年前三季度，公司工业纯化产品收入同比增长 55.35%，明显高于行业整体增速。<br><br>**问题 2：集采、医保控费等医药政策对填料厂商的产品价格是否会有冲击？**<br><br>答复：这类政策对公司所处产业链环节整体呈现结构性利好，公司凭借积累的丰富客户案例、突出的产品及工艺优势、高客户粘性，有望在政策变革中持续受益。<br><br>集采政策持续抬升制药企业的成本管控诉求，而纯化环节是生物药生产成本的重要构成，由此带动国产层析填料的需求提升。以单抗为例，下游分离纯化环节占总生产成本的 65%以上，层析工艺是整个下游纯化工艺的核心环节，色谱填料则是其中的关键耗材。在集采降价的压力下，药企对性能对标、性价比突出的国产填料需求显著增强。目前，国产填料的产品质量基本对标国际头部品牌，且国产填料价格远低于进口填料。这种“同质价优”的竞争力，使国产填料在药企降本增效诉求中占据了明显的替代优势。<br><br>另一方面，填料的强客户粘性使得公司能够有效抵御价格竞争冲击，价格体系整体保持稳定。填料作为药品研发与生产的核心耗材，药企选择供应商时优先考量的是产品性能、技术自主可控与供应链安全稳定性，而非单纯价格因素。填料进入临床后期或商业化生产阶段后，更换供应商需重新验证，涉及高昂的时间与资金成本，客户一般不会仅因价格原因切换，复购多通过友好协商确定。这也支撑公司填料毛利率持续稳定在 70% 以上，价格波动较小。<br><br>**问题 3：目前公司整体项目储备结构是如何分布的？临床 III 期及商业化阶段的项目有多少？**<br><br>答复：截至 2026 年第三季度，公司已累计积累了超 1,300 个项目，其中，研发阶段及临床早期的项目约占 80%以上，这些项目虽当前营收贡献有限，但构成了公司未来业绩增长的蓄水池，临床 III 期及商业化阶段项目合计超 100 个，项目数量占比不高，但收入贡献显著。2026 年前三季度，应用于药企临床 III 期及商业化生产阶段的工业纯化产品收入达 2.28 亿元，占工业纯化产 |

| | |
|---|---|
| | 品总收入的 70.65%。公司临床 III 期与商业化项目多来自高价值国产替代，这类项目多为数年前启动临床的项目，从进口填料替换成公司填料并写入工艺方法后持续复购确定性较强，是支撑业绩增长的核心来源。<br><br>**问题 4：公司规划扬州及美国基地大幅扩产，产能是否会有相应的订单支撑，产能规划的依据是什么？**<br><br>答复：公司产能规划与客户项目需求及行业趋势高度匹配，产能爬坡节奏具备充分保障。一方面，行业增长趋势明确，当前抗体创新药、生物类似药及 GLP-1 等重磅药物正密集进入大规模商业化阶段，下游药企对层析填料的规模化需求呈放量增长态势 ；另一方面，公司现有项目储备充足，截至 2026 年第三季度，公司已累计积累了超 1,300 个项目，同时，公司与各领域核心客户已充分沟通、对齐未来需求预期，后续将结合市场实际情况灵活调整产能释放进度，确保产能与需求精准匹配。从产能布局看，扬州二期建成投产后工业纯化填料年产能将突破 20 万升，扬州三期将为公司的蛋白生产及硅胶基质填料生产提供产能，美国基地将新增 5 万升产能，最终赛分科技将形成“中国＋美国”的全球双循环供应链体系。同时，截至目前，扬州一期工厂订单交付率达 100%，并顺利通过美国药企现场审计并获得“无任何关键改进项”的评价，全球化交付能力已得到充分验证。<br><br>**问题 5：海外市场被视为公司中长期看点，请问海外业务的战略路径和节奏是怎样的？**<br><br>答复：海外工业纯化是公司未来的战略重心，美国子公司是全球化布局的核心支点。公司的海外拓展不仅仅是产品出海，而是以海外本土化生产与运营为最终目标的深度全球化布局。与国内市场依赖国产替代机会不同，欧美市场的增长主要依赖技术驱动的需求，公司重点瞄准尚未被充分满足的纯化需求、新兴药物领域以及成本优化等机会方向，并积极与海外的 MNC 与 Biotech 对接。美国子公司赛分生科的定位为集海外研发、生产、销售于一体的子公司，是公司全球化布局的核心支点。其战略目标规划清晰：短期核心任务是组建专业的本地化销售与服务团队，快速切入欧美法规市场，承接临床阶段项目；中长期随着美国规划产能的建成，赛分生科将有能力承担大规模商业化订单的本地化供应，满足欧美跨国药企对新分子新产品以及供应链安全的双重核心诉求。<br><br>此外，公司也已构建起全方位、多模式的出海服务体系，可充分匹配不同客户的出海项目规划需求。包括陪伴客户项目出海、BD 管线出海以及海外直接销售。这种“多元出海模式＋全球供应链体系”的组合，使得公司在客户出海项目的填料选择上具备更强 |

| | |
|---|---|
| | 的适配性与竞争力。<br><br>截至 2026 年第三季度末，公司已累计落地超 50 个出海项目案例。复宏汉霖、甘李药业、百奥泰等合作伙伴在海外成功申报上市的项目已选用公司填料产品，持续贡献增量业绩；信达生物、甘李药业等合作伙伴的海外授权合作项目，后续可依托公司在美国规划的本土产能，保障海外商业化生产供应链稳定；直接销售方面，赛分生科已促成两款工业填料进入美国药企抗体项目临床Ⅱ期阶段，充分印证了公司产品的国际品质与应用能力，进一步提升了公司在全球市场的认可度。<br><br>**问题 6：公司前三季度利润增速显著跑赢营收，展现了极强的规模效应。请问管理层如何看待未来 1-2 年这种高增长态势的持续性？另外，扬州二期项目目前建设进度如何？预计何时能完成验证并正式投产？投产后每年能新增多少工业纯化填料的产能？**<br><br>答复：2026 年前三季度，公司实现营业收入 4.25 亿元，同比增长 40.52%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.65 亿元，同比增长 76.83%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.61 亿元，同比增长 89.05%。公司在业务高速扩张的同时持续推进精细化运营，规模效应持续释放，期间费用率同比优化，形成利润增速显著跑赢营收的高质量增长格局。公司业绩的高速增长具备坚实的结构支撑，公司持续践行分析色谱与工业纯化双轮驱动战略，依托二十余年在色谱分离材料领域的技术沉淀，持续迭代产品性能、强化技术创新，核心赛道优势持续放大，经营规模稳步扩张。<br><br>从行业来看，下游药企的需求呈现稳中向好态势，国内下游创新药企管线储备充足，全球原研药专利到期将带来生物类似药结构性机会。截至 2026 年第三季度，公司已累计积累了超 1,300 个项目，未来，随着临床后期及商业化项目的复购循环落地以及临床早期项目向后推进，将为公司的业绩增长带来持续动能。<br><br>公司扬州二期项目正在稳步推进中，投产后新增 20 万升/年产能。扬州二期项目于 2025 年正式开工建设，目前已完成项目主体工程建设，进入设备安装阶段，预计将于 2026 年底建成。投产后将根据客户订单需求分阶段释放产能。<br><br>**问题 7：结合前期披露，公司前三季度新增落地了 28 个临床后期及商业化项目。请问目前这些在手订单在四季度的交付情况如何？是否存在年底集中确认收入的情况？展望明年，随着新产能释放，公司业绩爆发的核心月份或季度主要集中在哪个阶段？**<br><br>答复：公司 2026 年前三季度新增落地临床 III 期及商业化阶段项目 28 个，系已在第三季度交付并确认收入的项目，公司在手订 |

| | |
|---|---|
| | 单及对应项目充沛，谨慎考虑仅披露确认收入的项目数量。公司严格遵循会计准则确认收入，具体数据请以经审计的财务报告为准。<br><br>根据公司的业务模式，临床后期及商业化阶段的工业纯化订单单笔金额较高，且发货安排与下游制药企业的推进临床及生产排产计划相关，交付时点存在不确定性，当整体业务体量尚处于扩张阶段时，大额订单的交付节奏会造成季度收入确认波动。未来随着扬州二期产能的落地释放，公司将具备承接更多及更大规模化订单的能力，将为未来业绩的持续增长筑牢基础。<br><br>**问题 8：扬州二期达产后预计新增 20 万升/年的产能。面对如此大幅度的产能扩张，公司在销售端是否已经做好了充分准备？目前是否有足够的新客户或新项目储备来消化这部分新增产能？国外客户的供应商准入审计进度能否匹配产能释放的节奏？**<br><br>答复：公司扬州二期预计 2026 年底建成，建成投产后将结合届时客户需求逐步释放产能，推动产能利用率稳健提升，以匹配下游客户从临床到商业化阶段的规模化、持续性采购需求。截至 2026 年第三季度，公司工业纯化板块已积累了 1,300 余个项目，新客户及新项目持续增加，客户数量储备和项目储备充沛。<br><br>公司苏州、扬州、美国三地主体均通过 ISO9001:2015 质量管理体系认证，扬州层析介质生产基地遵循 ICH-Q7 GMP 指南运营。截至 2026 年三季度末，公司累计通过 130 家知名制药企业客户书面及现场审计，其中顺利通过美国药企现场审计并获得“无任何关键改进项”的高度评价。扬州一期工厂订单交付率保持 100%，质量管理体系及全球化服务能力已获验证。<br><br>**问题 9：近期公司基本面表现亮眼，但二级市场股价出现了一定幅度的回调，主力资金也呈现阶段性流出。请问管理层如何看待近期的股价走势？为了提振市场信心、促进公司价值与内在价值的匹配，公司未来是否有具体的市值管理规划或股东回报举措？**<br><br>答复：二级市场股价受宏观环境、生物医药板块估值波动、市场资金偏好、投资者情绪等多重外部因素共同影响，短期走势并不完全等同于公司内在价值。目前公司生产经营一切正常，基本面持续向好，研发创新、产能建设、订单拓展等各项工作均按计划有序推进。<br><br>在管理层看来，市值管理的核心根基是持续做强主业、夯实内在价值。后续公司将继续聚焦层析介质主业，稳步推进扬州二期产能落地，持续拓展海内外客户、完善全球化质量体系，以持续稳健的经营成果支撑公司价值。同时公司将持续做好投资者关系管理，保持信息披露的透明、及时，积极向市场传递业务进展与长 |

| | |
|---|---|
| | 期成长逻辑，促进市场更好认知公司价值。<br><br>关于股东回报，公司将严格遵循公司章程及既定利润分配政策，在平衡长期发展资本开支需求与股东回报的前提下，审慎评估分红、回购等各类合规工具。若后续筹划股份回购、利润分配等相关事项，公司将严格按照监管要求及时履行审议程序与信息披露义务，请投资者以公司公告为准。<br><br>**问题 10：2027-2028 年贵公司的产能释放情况如何？**<br><br>答复：在产能布局方面，公司加快打造“中国+美国”双生产基地的全球供应链：扬州一期产线稳定高效运行，二期投产后将新增 20 万升/年工业纯化填料产能，三期规划建设规模化蛋白生产及硅胶基质填料扩产，将大幅提升公司色谱填料规模化生产及交付能力；美国特拉华州填料生产基地建设同步推进中，全球交付能力与供应链安全边际持续增强。<br><br>公司扬州二期项目预计 2026 年底建成，建成投产后将结合届时客户需求逐步释放产能，推动产能利用率稳健提升，以匹配下游客户从临床到商业化阶段的规模化、持续性采购需求。扬州三期项目预计将于 2027 年开工建设；美国生产基地的土地购买事项已通过当地听证会，预计将于 2027 年完成整体设计规划并开工建设。<br><br>**问题 11：在美国办厂项目进展如何？有无困难？内外竞争对手，未来趋势？**<br><br>答复：目前美国生产基地的土地购买事项已通过当地听证会，环评、安评及工程设计等工作正在同步推进中，预计将于 2027 年完成整体设计规划并开工建设，项目建成后将新增 5 万升/年工业纯化填料产能，形成“中国+美国”全球供应链体系。<br><br>多数欧美客户高度重视供应链的安全与稳定性，同时存在本土审计的刚性要求。海外市场拓展以技术能力为核心抓手来响应客户需求，逻辑不同于国产替代；叠加药品的验证与审核周期较长，短期海外纯化收入难以放量。从竞争格局来看，海外主要对手为 Cytiva、Tosoh、Merck、Thermo Fisher、Kromasil 等。公司切入欧美市场，重点瞄准尚未被充分满足的纯化需求、新兴药物领域以及成本优化等机会方向。<br><br>目前，公司也已构建起全方位、多模式的出海服务体系，可充分匹配不同客户的出海项目规划需求。包括陪伴客户项目出海、BD 管线出海以及海外直接销售。未来，随着美国工厂的落地，这种“多元出海模式＋全球供应链体系”的组合，将会使得公司在客户出海项目的填料选择上具备更强的适配性与竞争力。 |

| | |
|---|---|
| | |
| **风险提示及说明** | 以上如涉及对行业的预测、公司发展规划等相关内容，不代表公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的盈利预测和承诺，不构成公司对投资者的实质性承诺，敬请广大投资者注意投资风险。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2026 年 11 月 20 日 |