

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流会</u> <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位	调研交流单位包括：大成基金、旦恩资本、德川医疗基金、东方证券、东信投资、东吴证券、敦行资本、方正证券、复星创富、高瓴投资、高毅资产、光大证券、广发证券、国海证券、国联民生证券、国泰海通证券、哈佛大学、汉石资本、红杉资本、华安证券、华福证券、华泰证券、华泰紫金投资、华西证券、华夏久盈资管、汇添富基金、金鹰基金、竞傲实业、开源证券、明汭投资、南方基金、宁波优科投资、平安养老、平安证券、深积资产、太平洋证券、泰康资产、天风证券、偕沚资管、兴业证券、亚禾资本、一典资本、永赢基金、元佑资本、招商证券、中金公司、中信证券、舟山骏耀等。
时间	2026年4月25日
地点	扬州
上市公司参会/接待人员姓名	董事长、总经理：黄学英 副总经理：孙克 财务总监：朱照锦 董事会秘书：王中蕾
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2025年年度业绩解读</p> <p>2025年公司全年实现营业收入4.03亿元，同比增长27.73%；实现归属于上市公司股东的净利润1.27亿元，同比增长48.59%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.17亿元，同比增长50.16%，利润增速显著高于营收增速，规模效应与产品结构优化成效凸显。</p> <p>公司坚持分析色谱与工业纯化双轮驱动战略，完整覆盖生物药从研发检测到大规模生产的全周期全流程解决方案。</p> <p>分板块看，工业纯化板块2025年实现销售收入2.72亿元，同比增长44.99%，占当期总营收的67.40%，较上年提升8.02个百分点，成为核心营支柱。其中抗体领域收入1.55亿元，同比大增136.26%；胰岛素/多肽/GLP-1领域收入1.02亿元，增幅78.31%；</p>

应用于药企正式生产或三期临床阶段的收入达 1.98 亿元，占工业化收入的 72.88%，商业化项目渗透快速提升。

分析色谱及服务板块全年实现收入 1.30 亿元，毛利率达 75.72%，较 2024 年提升 0.58 个百分点，高溢价能力突出。境内年度采购超 50 万元的核心客户收入同比增长 43.51%，超 300 个项目将公司色谱柱纳入正式分析方法；与安捷伦（Agilent）等战略合作伙伴，以及默克（Merck）、赛默飞世尔（Thermo Fisher）等国际药企巨头销售额同比增长 14.01%。

2025 年研发投入达 5,508.00 万元，同比增长 28.45%，研发投入占营业收入比例为 13.67%；全年新申请专利 18 项，其中发明专利 12 项，截至年末累计授权专利 84 项。迭代推出 MabPurix Infinite A、Proteomix POR50-XS 等多款新品，新增临床 III 期及商业化国产替代项目 29 个，累计落地 108 个。

2025 年，公司全球化布局成效显著，境外销售收入达 8,720.18 万元，同比增长 20.60%，占主营收入比例 21.72%；8 个主要产品系列完成 FDA DMF 备案，累计出海项目案例超 30 个，美国子公司赛分生科两款工业填料成功切入美国药企抗体项目临床 II 期阶段，扬州二期年产 20 万升工业填料基地正式开工，美国本土生产基地建设同步推进，“中国+美国”全球供应链体系逐步成型。

二、2026 年第一季度业绩解读

2026 年第一季度，公司实现营业收入 1.14 亿元，同比增长 35.99%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,548.85 万元，同比增长 49.66%；实现扣除非经常性损益后的净利润 3,390.55 万元，同比增长 46.37%，利润增速显著领先营收增速，盈利结构与经营质量持续优化。2026 年一季度公司延续高质量发展态势，经营业绩实现营收与净利润双高增。

2026 年一季度，公司研发投入达 1,710.66 万元，同比增长 51.60%，研发投入占营业收入比例达 15.05%，较上年同期提升 1.55 个百分点，创新投入持续加码，为产品迭代与市场突破筑牢技术根基。

色谱填料作为生物医药生产核心耗材，具备刚性需求、高客户粘性、高技术壁垒属性，随着国内生物药研发管线密集进入商业化阶段，国产替代从“可选项”变为“必选项”，公司作为国产液相色谱龙头，凭借技术壁垒、产品矩阵、规模化生产能力、优质客户资源及成熟全球化布局，在行业高景气与国产替代浪潮下，增长动能充沛，长期价值将持续释放。

三、投资者问答

问题 1：公司的核心技术优势体现在哪些方面？

答复：公司以基球合成、表面修饰、官能团键合等自主研发的底层技术为基础，建立起四大产品平台，全面对标国际品牌。在琼脂糖(Agarose)、聚甲基丙烯酸基质(PMA)、聚苯乙烯/二乙烯基苯(PS/DVB)、硅胶(Silica)等基质上，都开发出媲美现有国际主流产品性能的填料，使公司成为全球范围内少数几家全面掌握以四大类基质为基础的底层技术的色谱填料供应商。在生物药结构越来越复杂，下游纯化生产工艺的质量和生产效率要求越来越高的环境下，拥有底层技术的企业能够持续开发和商业化更具竞争力的填料产品，在对现有产品的大规模放大生产、批次间稳定性等方面的保障能力也更强，能够不断增强合作伙伴的业务粘性。公司这一核心竞争力不仅将在中国市场国产化替代趋势中持续贡献业绩增长，也能够为已经开始的全球业务拓展奠定坚实的技术基础。

问题 2：公司三期及商业化项目贡献业绩占比达 72.88%，这类项目的主要来源是变更而来的还是跟随客户临床项目的推进而来的？

答复：当前临床三期及商业化项目多是 5 年前启动临床的项目，当时大都选用的进口品牌，以变更而来的项目为主。公司现阶段也积累了较多临床二期的项目，后续随着这类项目的推进，也将为公司业绩做出重要贡献。

问题 3：公司目前的产能规划及必要性？

答复：公司正在推进扬州二期工业纯化填料生产基地建设，预计建成投产后年产能将突破 20 万升，可充分支撑国内规模化供应；同时美国赛分生科本土纯化填料生产基地同步推进审批与设计工作，建成后将新增 5 万升年产能，最终形成“中国+美国”的全球双循环供应链体系，有效保障全球客户供应链稳定性与安全性。中美两地同步推进产能扩建是公司顺应生物药产业规模化浪潮、匹配下游客户商业化需求、构建全球供应壁垒的关键战略举措。当前生物药、抗体药、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，提升产能可有效匹配客户从临床到商业化阶段的订单量级，强化规模化生产与批次稳定交付能力，巩固现有客户合作粘性。色谱填料作为生物医药生产核心耗材，具备刚性需求、高客户粘性、高技术壁垒的赛道属性，在国产替代加速与全球生物药市场扩张的双重红利下，充足、稳定的产能储备是公司把握行业增长机遇、实现长期业绩放量的基础，将为公司从“国产替代领军者”向“具有全球影响力的色谱层析专家”跨越筑牢产能根基。

问题 4：公司近年来出海业务进展较快，请问公司目前的出海模式有哪些，核心优势体现在哪些方面？

答复：公司目前已构建起全方位、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。截至 2025 年底，公司已累计积累了超 30 个出海项目案例。其中，复宏汉霖、信达生物、甘李药业、百奥泰等国内头部药企在海外成功申报上市的项目已选用公司填料产品。此外，公司还同时布局海外商机直接销售、BD 管线出海两种模式，精准对接不同区域、不同合作阶段客户的采购需求。2025 年境外销售收入同比增长 20.60%，工业纯化依托分析色谱的基础快速发展，其中一带一路市场客户已有两个抗体临床 III 期项目实现大额续购，美国子公司赛分生科也推动两款工业填料进入美国药企抗体项目临床 II 期阶段。

公司这种“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，既可以陪伴国内药企出海全程提供本地化支持，也可以依托美国本土产能直接服务欧美跨国药企，充分把握全球生物药市场的发展机遇。

问题 5：当前抗体双抗、多抗、ADC 等复杂分子形态，与传统的单抗项目相比，其所用到的填料价值量是否有差异？

答复：针对抗体领域多抗、双抗、ADC 等新分子形态，公司正在进行积极布局，不断打磨技术，一方面为巩固自身行业领先地位积累案例，同时也为进军欧美市场覆盖未被满足的市场需求做好准备，这类技术门槛更高的产品是企业的核心竞争力的分水岭，更具长期发展潜力。

问题 6：公司的产品矩阵和市场覆盖能力如何？

答复：公司产品种类布局全面，可覆盖生物药全场景需求。公司拥有工业纯化层析介质种类超过 100 种，涵盖亲和、离子交换、体积排阻、疏水、复合模式等全分离模式，基质覆盖琼脂糖、聚甲基丙烯酸、聚苯乙烯/二乙烯基苯、硅胶四大类，是全球范围内少数全面掌握四类基质底层技术的色谱填料供应商。公司拥有分析色谱柱细分规格超过 1000 种，粒径覆盖 1.7 μm -10 μm ，孔径覆盖 80 \AA -3000 \AA ，内径从 0.3mm 到 5cm，可满足不同药物分子的分离检测需求。

从市场覆盖能力来看，公司客户覆盖全球，已与罗氏、辉瑞、礼来、甘李药业、信达生物等国内外头部药企建立稳定合作，全球分析色谱客户超 5,000 家，2025 年境外销售收入同比增长 20.60%，业务覆盖美国、欧洲、“一带一路”沿线等全球市场。

	<p>问题 7：公司在国产替代进程中的竞争地位如何？</p> <p>答复：公司是国内色谱填料领域国产替代的领军企业，替代能力已通过诸多标杆案例得到充分验证。目前，公司开发的四大产品平台全面对标国际品牌。公司亲和填料产品 MabPurix 系列 Protein A 是中国第一款通过 FDA DMF 备案的国产亲和填料，目前 8 个主要产品系列全部完成 FDA DMF 备案；亲和层析、离子交换等核心产品关键性能已达到或超过 Cytiva、Merck Life Science 等国际竞品水平，在价格、供货周期、本土化服务等方面优势显著。公司拥有丰富的案例积累，2025 年新增临床 III 期及商业化生产阶段国产替代项目 29 个，累计落地 108 个；扬州基地一期生产订单交付率 100%，生产故障率为 0，累计通过 123 家客户现场审计，质量体系获全球药企认可。</p> <p>问题 8：公司 2025 年研发投入及成果情况如何？</p> <p>答复：公司始终坚持研发创新驱动，2025 年研发费用达 5,508.00 万元，同比增长 28.45%，研发投入占营业收入比例 13.67%。研发成果显著。2025 年公司新申请专利 18 项，新获授权专利 9 项，截至 2025 年末累计获得有效授权专利 84 项，其中发明专利 26 项。2025 年公司推出耐碱性更优的 MabPurix Infinite A 亲和填料、高载量 MabPurix P45 Excel 亲和填料、Proteomix POR50-XS 离子交换填料等新品，其中针对双抗药物开发的高载量亲和填料 MabPurix P45 Excel 测试效果优于全球同类产品，在复杂抗体细分市场取得可持续技术优势。2025 年末公司研发人员达 122 人，占员工总数比例提升至 29.26%，全年新增海外博士 3 名，前沿研发团队持续扩容。</p>
<p>风险提示及说明</p>	<p>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。</p> <p>投资者接待活动过程中，公司接待人员积极回复投资者提出的问题，回复的内容符合公司《信息披露管理制度》等制度的规定，回复的信息真实、准确，不存在应当披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 4 月 27 日</p>