

苏州赛分科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐业绩说明会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☒其他 电话会议 ☐媒体采访 ☐路演活动
参与单位	调研交流单位包括：东方证券、中信证券、国联民生证券、兴业证券、方正证券、天风证券、中金公司、东吴证券、东北证券、长江证券、招商证券、西部证券、华福证券、华创证券、平安证券、国信证券、国海证券、前海开源基金、国寿养老、嘉实基金、建信基金、华夏基金、交银施罗德基金、申万菱信基金、华宝基金、银河基金、歌斐诺宝、东方阿尔法基金、平安基金、东证自营、天治基金、圆信永丰基金、睿远基金、信达澳亚基金、太平洋资管、招银理财、中海基金、长盛基金、中信保诚基金、财通资管、太平养老、汇添富基金、太平资产、海富通基金、友邦保险、光正资管、中邮基金、华商基金、富国基金、广发基金、阳光资产、建信理财、浙商证券资管、国投证券资管、巨杉资管、源乐晟、齐鲁制药、国联安基金、太朴生命科学投资、中域资产、鑫垣私募、泓宁亨泰、景泰利丰投资、open door 等。
时间	2026 年 9 月 1 日至 2026 年 9 月 11 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 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	公司与投资者针对公司 2026 年半年度业绩情况等方面进行了交流，沟通主要内容与公司定期报告内容一致，部分延伸探讨内容纪要如下： 一、2026 年半年度报告披露的经营情况 公司围绕“为全球生物制药企业提供从研发、临床、生产及质控全周期全流程分析色谱和工业纯化解决方案”的核心定位，践行“成为生物制药企业最值得信赖的合作伙伴”的使命愿景，深耕分析色谱和工业纯化两个业务领域，聚焦全球生物制药客户需求，持续深化细分领域布局、夯实技术壁垒、拓展市场边界，稳步提升行业影响力与市场份额，通过深度客户协同实现互利共

	赢、协同发展。 2026 年上半年，公司经营业绩实现高速增长，盈利能力持续优化。2026 年上半年，公司营业收入达 2.80 亿元，同比增长 53.17%；综合毛利率达 75.32%，同比提升 4.72 个百分点，盈利质量持续向好。公司归属于母公司所有者的净利润 1.11 亿元，同比增长 106.19%；其中归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 1.08 亿元，同比增长 131.54%。公司净利润高速增长，一方面受益于营业收入规模的快速扩张，另一方面业务规模化发展有效摊薄固定运营成本，推动整体净利润率显著提升，盈利韧性持续增强。 分板块来看，工业纯化业务持续高速增长，是公司业绩的核心支撑。2026 年上半年，公司工业纯化板块实现收入 2.09 亿元，同比增加 73.30%，占公司总营业收入比重达 74.64%，占比较上年提升 8.67 个百分点，核心主业优势进一步凸显。公司客户结构持续优化，百万级以上核心客户实现销售收入 1.92 亿元，占工业纯化产品收入的 92.04%，头部客户合作深度与稳定性持续提升。同时，公司产品在临床及商业化药品项目中的渗透率快速提升，应用于药企 III 期临床及商业化生产阶段的工业纯化产品收入达 1.40 亿元，占工业纯化总收入的 66.93%，商业化、临床后期项目成为业绩增长的核心驱动力。 从产品应用领域方面来看，公司解决方案主要应用在抗体和 ADC、胰岛素、重组蛋白、小核酸、mRNA 等主流生物药领域，其中抗体领域实现收入 1.46 亿元，同比增长 122.59%，持续展现强劲增长态势。 增量项目层面，全球创新药专利到期、欧美生物类似药审评流程简化，推动国内生物类似药产业化进程加速，上游纯化填料市场需求持续增长，公司精准把握趋势红利，通过 CDMO 企业及药企渠道挖掘商机，生物类似药新增收入同比增长 111.32%。同时，针对双抗、ADC 等复杂抗体新兴赛道，依托二十余年色谱材料技术积淀，自主研发推出更适配复杂抗体分子的 MabPurix P45 Excel 高耐碱亲和填料、Agarosix MC45-MMA 复合弱阴离子填料等多款产品，核心性能媲美海外主流同类产品，实现复杂抗体纯化场景的技术突破与商业化落地。2026 年上半年双抗、ADC 领域新增合作项目 35 个，构筑差异化竞争优势。存量项目稳健放量、增量项目高速突破，双向驱动抗体业务持续高质量增长。 从分析色谱板块来看，2026 年上半年，公司分析色谱产品收入 6,702.90 万元，同比增长 10.03%。其中，境内年度采购超 50 万元的核心客户收入同比增长 22.06%，超 179 个项目将公司色谱柱纳入正式分析方法，为后续客户持续复购与业务稳健增长奠定坚实基础。同时，公司与安捷伦（Agilent）、默克（Merck）、赛默
--	--

	飞世尔（Thermo Fisher）等国际行业巨头及战略合作伙伴的合作持续深化。 费用管控方面，公司积极适应外部经营环境变化，全面落实提质增效举措。2026 年上半年，公司期间费用总额为 4,494.42 万元，同比增速仅 1.35%，大幅低于营业收入增速，期间费用率同比下降 8.22 个百分点，期间费用得到精准有效管控。 公司始终坚持研发驱动的核心发展战略，持续加大研发投入。2026 年上半年，公司研发费用达 3,591.59 万元，同比增长 50.27%。研发费用占营收比例维持在 13%左右。研发人员数量占比从 28%提升至 30%，高强度的研发投入和快速的研发节奏，持续赋能技术创新。 整体来看，公司收入端核心业务高速增长，结构持续优化，费用端精细化管控成效凸显，双向推动公司盈利指标大幅改善。2026 年上半年的净利润率接近 40%，较上年同期提升约 10 个百分点。2026 年上半年经营性现金流量净额为 8,629.86 万元，同比增速 141.61%，经营活动现金流量运营同步向好。存货周转率、应收账款回收效率也均有所提升。 二、投资者问答 问题 1：公司上半年工业纯化板块各下游应用领域的收入和增速情况如何？对全年业务发展有何展望？ 答复：2026 年上半年，公司工业纯化产品实现收入 2.09 亿元，同比增速 73.30%。其中，抗体板块贡献收入 1.46 亿元，同比增长 122.59%；胰岛素/多肽/GLP-1 贡献收入 0.51 亿元，重组蛋白、mRNA、寡核苷酸等其他领域贡献收入超千万元，新兴赛道业务稳步放量。 经过多年深耕，公司积累了丰富的优质项目资源与稳定的客户。当前国内生物药研发管线持续推进，大量项目逐步迈入临床后期及商业化落地阶段，叠加公司存量客户项目复购需求稳定释放、存量客户新项目合作持续落地、新增客户与新项目持续开拓，多重利好因素共振。整体来看，公司业务增长动能充足，预计 2026 年全年经营将延续稳健向好的发展态势。 问题 2：如何看待生物类似物出海对色谱填料行业的发展机遇？ 答复：随着全球创新药集中迎来专利到期，叠加欧美市场生物类似药审评审批体系日趋成熟、流程持续简化，国内生物类似药产业化、国际化进程显著提速。国内药企凭借优异的成本控制能力与成熟的生产工艺，积极布局海外市场、拓展全球份额，而生物类似药的规模化、商业化生产，将持续拉动上游核心耗材——色
--	---

	谱填料的刚性采购需求，为行业带来长期、确定性的增量空间。 公司精准把握生物类似药出海的行业红利，深度绑定国内主流药企与 CDMO 企业，持续拓展商业化合作，目前已成功与一系列国内生物类似药头部企业建立深度合作关系，业务落地成效显著。2026 年上半年，公司生物类似药相关业务收入同比大幅增长 111.32%，增速亮眼。未来，随着国内生物类似药海外渗透率持续提升、产能不断释放，公司将持续受益于行业扩容，依托产品与渠道优势进一步抢占市场份额，实现业务高质量增长。 问题 3：国内新产品导入趋势如何？后续如何展望海外收入和 CAPEX 投入？ 答复：公司依托二十余年色谱材料技术积淀，在 2026 年上半年推出及迭代多款新产品。抗体领域，针对双抗、ADC 等复杂抗体新兴赛道，自主研发推出更适配复杂抗体分子的 MabPurix P45 Excel 高耐碱亲和填料、Agarosix MC45-MMA 复合弱阴离子填料等多款产品，核心性能媲美海外主流同类产品，实现复杂抗体纯化场景的技术突破与商业化落地。2026 年上半年，公司在双抗、ADC 领域新增合作项目 35 个，构筑差异化竞争优势。 2026 年上半年，公司海外业务实现收入 3,207.13 万元，主要以分析色谱为主。公司在全球服务分析色谱领域客户超过 5,000 家，与包括罗氏、辉瑞、礼来、甘李药业、正大天晴、齐鲁制药、Regeneron Pharmaceuticals、Moderna 等国际大型医药集团、生物制药公司以及创新药企业建立了良好的业务合作关系，并与 VWR、Thermo Fisher、Merck 等国际巨头长期合作，是 Agilent 自 2009 年起的生物色谱柱战略合作伙伴。工业纯化出海业务实现稳步突破，公司已累计储备 40 余个出海项目，进一步巩固多元化出海模式。 公司依托“直接销售+陪伴式出海”双模式深耕海外市场：直接销售模式下，公司在“一带一路”市场客户有两个抗体项目进入商业化生产阶段，预计后续采购量稳健放大；子公司赛分生科深度对接欧美本土市场，精准挖掘海外客户需求、推进产品测试落地，已促成两款填料产品进入美国药企抗体项目临床 II 期阶段。陪伴式出海模式下，公司深度赋能复宏汉霖、信达生物、甘李药业、百奥泰等合作伙伴的海外上市申报及海外授权合作项目。未来，公司将持续聚焦海内外未被满足的纯化技术需求，深度切入客户新药研发与产业化管线，同时紧抓国内药企生物类似药、创新药出海红利，持续拓宽海外工业纯化业务增量空间，推动海外收入结构持续优化、规模稳步增长。 资本开支方面，扬州二期工厂建设正在有序推进，投产后预计新增年产 20 万升工业纯化填料产能；扬州三期已签署入园协议，规
--	---

	划年产 3,000 公斤蛋白、18 吨硅胶基质填料，强化色谱填料与核心蛋白规模化制造能力，支撑国内业务扩张与海外市场拓展。海外方面，赛分生科本土纯化填料基地建设目前正在同步推进，项目投产后将新增 5 万升/年工业纯化填料海外产能，构建“中国+美国”双基地全球供应链，全面提升全球交付保障能力。 问题 4：公司目前产能利用率情况以及新产能建设进度如何？ 答复：公司扬州一期工厂色谱填料生产高效稳定运行，目前产能利用率在合理区间的较高水平。扬州二期工厂于 2025 年正式开工建设，建设有序推进，预计 2026 年底建成；扬州三期工厂已完成入园协议签订，预计将于二期建成后开工建设；美国填料生产基地正在稳步推进，在与州政府积极有效沟通下，土地使用许可、环保审批及工程设计等前期工作正在有序开展。 问题 5：如何看待公司色谱柱业务的当前需求与中长期发展前景？当前 AI 技术带动 DNA 合成、蛋白表达全流程高通量自动化研发热潮，该类新兴研发需求是否会在纯化环节带动实验室分析色谱的增量需求？如何评估该赛道对公司色谱业务的整体拉动空间？ 答复：色谱柱是公司核心起家业务，公司深耕分析色谱领域多年，具备深厚的技术积淀与产品体系优势。目前公司自主研发的分析色谱柱涵盖全品类分离模式，细分产品超 1,000 种，适配多领域、多场景分离检测需求。公司持续迭代升级产品线，针对性解决生物制药前沿分离技术难题，凭借稳定的产品性能与专业的技术服务，在行业内树立了良好的品牌口碑与市场认可度。 公司在全球分析色谱领域客户超过 5,000 家，与包括罗氏、辉瑞、礼来、甘李药业、正大天晴、齐鲁制药、Regeneron Pharmaceuticals、Moderna 等国际大型医药集团、生物制药公司以及创新药企业建立了良好的业务合作关系，并与 VWR、Thermo Fisher、Merck 等国际巨头长期合作，是 Agilent 自 2009 年起的生物色谱柱战略合作伙伴。2026 年上半年，公司分析色谱业务贡献收入 6,702.90 万元，同比增长 10.03%。 当前行业新技术变革持续赋能分析色谱赛道，随着 AI 技术深度赋能生物医药研发，带动从 DNA 合成、基因编辑到蛋白表达的全流程高通量、自动化研发需求爆发。在整个合成与研发流程中，样品定性、纯度检测、条件筛选、工艺质控等全环节均离不开实验室分析色谱的支撑，高通量研发模式进一步放大了分析色谱的使用频次与采购需求，成为拉动色谱业务增长的全新动力。 从海内外市场整体趋势来看，分析色谱行业增长空间持续拓宽。国内市场方面，分析色谱柱国产化替代进程持续提速，叠加生物
--	--

药研发热度持续攀升，头部药企研发管线持续扩容、生物医药初创企业数量快速增长，同时高通量快速筛选等新型研发需求不断涌现，持续催生增量市场空间。海外市场方面，海外创新分子、新型药物研发迭代速度加快，市场需求从单一产品销售升级为“产品+定制化方案+联合开发”的综合服务模式，具备技术研发能力的企业优势持续凸显。

整体而言，依托生物医药研发常态化需求、AI 高通量研发新场景红利以及全球国产化替代趋势，分析色谱赛道具备长期成长确定性。公司持续加大研发投入与团队建设，深耕技术创新与客户定制化服务，精准匹配海内外多元化、高端化的市场需求，有望持续受益于行业扩容，推动色谱柱业务稳步增长。

问题 6：海外客户的合作情况及海外团队的搭建情况如何？如何展望明后年海外业绩的增速？

答复：海外客户合作层面，公司全球化合规交付能力持续获得国际客户认可，扬州一期生产基地已顺利通过多家海外知名企业的实地参观与现场合规审计，为公司工业纯化产品大规模落地海外市场筑牢了质量与合规基础。

海外团队建设方面，公司已搭建完善、分工清晰的本地化海外运营团队，目前海外团队规模约 70 人。团队核心深耕分析色谱优势赛道，保障海外基本盘业务稳定增长；同时专项配置约 10 人的专业团队，聚焦工业纯化板块的海外市场拓展、客户对接与项目落地，精准发力高增长海外工业耗材赛道，持续完善海外业务攻坚体系。

一方面，公司将持续把握国内药企创新药、生物类似药出海红利，依托陪伴式出海模式深度绑定国内头部药企，同步开拓海外增量市场；另一方面，公司将持续推进海外直接客户开发，加速现有海外在研项目商业化落地，带动海外收入稳步提升。

同时，公司美国本土工业纯化填料生产基地正有序建设推进，后续随着海外基地顺利投产、全球“中美双产能”供应链体系成型，公司海外交付能力、客户服务能力与市场拓展能力将打开长期成长空间。

问题 7：新增商业化管线中来自国产替代的贡献占比如何？未来两年如何展望国产替代趋势？未来费用端如何看？

答复：2026 年上半年，公司工业纯化业务新增 133 个医药项目（145 个商业机会）使用公司的工业纯化产品，其中处于研发阶段 104 个、临床 I 期阶段 5 个、临床 II 期阶段 7 个、临床 III 期阶段 11 个、商业化生产阶段 6 个。新增项目主要来源于存量客户管线扩容、管线迭代推进以及新客户体系导入，整体结构持续

优化。现阶段公司临床 III 期及商业化阶段的新增落地项目，主要来自进口填料国产替代需求。

展望未来两年，色谱填料领域国产替代趋势将持续深化、确定性进一步增强。随着国内头部填料企业技术体系日趋成熟、产品性能持续对标国际水平，同时产业化应用案例不断丰富、验证数据持续积累，国产填料的认可度与信任度显著提升。行业趋势已从早期的“小范围替换”逐步转变为药企新药研发阶段优先选用国产填料，从源头实现国产替代，行业替代红利将持续释放。

费用端方面，伴随公司业务规模持续扩张、海内外市场稳步拓展，公司将持续吸纳优质人才、夯实研发与销售体系，人员及运营投入将保持合理增长。整体来看，公司费用增速将显著低于营收增速，规模效应持续显现，未来整体费用率将保持稳健、可控、优化的向好趋势。

问题 8：国内 CDMO 参与的多肽业务体量迅速增长，有无可能为公司提供较多业务机会？目前公司在该领域渗透率情况如何？

答复：全球 GLP-1 药物市场持续爆发式增长，强力拉动多肽药物研发与商业化产能需求，国内多肽 CDMO 行业迎来高速扩容周期。行业头部企业产能、营收持续高增，其中药明康德 TIDES 板块 2025 年实现收入 113.7 亿元，同比增长 96.0%，2026 年上半年收入达 72.6 亿元，同比增长 44.3%；同时凯莱英、诺泰生物、圣诺生物等多家 CDMO 企业持续加码多肽产能建设，行业规模化扩产趋势明确，为上游色谱纯化填料带来持续、刚性的增量需求，赛道成长空间十分广阔。

公司深度布局胰岛素、多肽及 GLP-1 优质赛道，充分受益于行业高景气红利，业务增长稳健。2026 年上半年，公司该赛道实现营业收入 0.51 亿元，占工业纯化业务总收入比重约 24%，是公司核心增长赛道之一。目前公司已与甘李药业、珠海联邦、通化东宝、诺泰生物、成都圣诺等胰岛素及多肽领域头部企业建立长期稳定的合作关系，核心纯化填料产品持续批量续签，稳定供应客户商业化量产项目。同时，公司积极切入 GLP-1 类似药创新管线，深度参与多款在研 GLP-1 类似药项目开发，顺利落地多个临床后期项目，实现从商业化量产配套到创新药临床全周期的全覆盖，在多肽及 GLP-1 领域已形成较高的市场渗透率与客户认可度。

问题 9：当前价格竞争情况如何？

答复：目前色谱填料行业存在一定的市场化价格竞争，但生物制药属于高合规、高壁垒行业，药企在纯化耗材选型过程中，将产品安全性、批次稳定性、合规性及综合性能作为首要决策依据，价格为次要考量因素。对于国内大型制药企业而言，为保障药品

	生产质量与商业化合规安全，不会单纯为了压缩成本而更换可靠性不足的填料产品，行业低价竞争无法主导主流采购决策。 依托长期自主技术积淀、稳定的产品品质及丰富的产业化落地经验，公司产品性能与质量体系已获得众多行业头部企业的充分认可，积累了大量标杆合作案例，形成了良好的市场口碑与行业示范效应。当前国内工业纯化填料市场竞争格局已逐步清晰，行业呈现结构化差异化竞争态势，头部企业凭借技术、品质、服务构建核心壁垒，与中小厂商的同质化低价竞争形成明显区分，价格体系更加健康、稳定。 赛分科技已与多家大型制药企业签署了年度及长期框架价格协议，对价格走势具备清晰的预期与稳定的把控能力。同时，公司与客户之间的合作已脱离单纯的产品比价维度，形成深度赋能的长期协作模式。公司可依托专业技术，为客户解决纯化工艺难题、优化纯化工艺、降低综合生产成本，构建差异化竞争优势，持续稳固客户粘性，保障公司盈利水平稳步向好。 问题 10：海外 AI 制药企业以及金斯瑞、Twist 等 AI 湿实验外包的服务商是否有相关合作？如何看待这类客户给的市场机会？ 答复：当前 AI 制药产业化落地节奏持续加快，以 Twist 为代表的海外企业 AI 合成与研发订单高速增长，金斯瑞等国内头部生物科技企业亦持续承接 AI 驱动的高通量湿实验外包需求，带动基因合成、多肽、蛋白研发管线快速扩容。这类高通量、自动化的新型研发模式，对分析色谱柱、色谱填料等纯化检测耗材的使用频次与迭代需求显著提升，持续打开行业增量空间。这类 AI 制药及湿实验外包服务商均属于公司重点覆盖的核心客户群体。其中，金斯瑞为公司长期合作伙伴，伴随其 AI 相关业务高速放量，公司今年上半年对其色谱柱产品销售量实现显著同比增长，后续双方将持续深化合作、扩大合作规模。 公司深耕色谱材料领域二十余年，拥有扎实的底层技术积累和完备的产品体系，能够适配高通量、高频率、多场景的 AI 研发筛选需求。未来，公司将持续跟进海内外 AI 制药赛道发展，深度挖掘新型客户需求，充分把握 AI 生物医药产业化浪潮带来的全新市场机遇。 问题 11：目前 III 期及商业化阶段的收入占比如何？ 答复：公司工业纯化业务收入结构持续优化，营收韧性与确定性显著增强。临床 III 期及商业化阶段项目具备订单体量更大、复购稳定、持续性强的特点，单项目可实现百万至千万级收入贡献，是公司核心收入基本盘。2026 年上半年，来自 III 期及商业化阶段项目的收入占工业纯化板块总收入的 60%至 70%。
--	--

	在夯实存量成熟业务的同时，公司持续积极开展早期创新管线积累，为未来增长储备动能。2026年上半年，公司工业纯化业务新增项目共计133个，其中III期及商业化阶段项目新增17个，进一步巩固商业化基本盘；临床I/II期及研发阶段新增项目116个，形成丰富的项目储备梯队。随着大量早期研发项目持续推进、逐步迈向临床后期及商业化落地，增量订单需求将持续释放，为公司中长期业绩增长提供动力。
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。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2026年9月14日