

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：2026-005

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_____ ☐媒体采访 ☐路演活动
参与单位	科创板 2026 年半年度生物制品及 CXO 行业集体业绩说明会
时间	2026 年 9 月 15 日
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
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 独立董事：徐锋
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：公司 2026 年上半年业绩表现亮眼，毛利率及净利润率均有较大的提升，主要原因是什么？ 答复：2026 年上半年公司实现营业收入 2.80 亿元，同比增长 53.17%，实现归属于母公司净利润 1.11 亿元，同比增长 106.19%，毛利率达 75.32%，同比增长 4.72 个百分点，净利率 39.55%，同比增长 10.17 个百分点。公司营收及利润的快速增长主要系存量合作项目复购增加叠加新客户、新项目落地的综合影响。公司持续聚焦生物制药分离纯化核心需求，坚持“深耕存量、拓展增量”的经营策略：一方面深度服务长期合作客户，保障存量项目产品供应，支撑客户规模化生产与产能扩张；同时积极响应合作伙伴国产替代需求，快速交付工业纯化解决方案，打造行业标杆案例。另一方面持续开拓新市场、新客户，成功切入多家生物制药企业工业纯化层析介质供应链，不断积累细分领域应用案例，夯实市场拓展基础。此外，得益于规模效应的逐步显现，以及公司不断优化业务结构、深化费用管控，经营效率稳步提升，公司毛利率、净利率稳步提升。 问题 2：公司海外市场目前拓展情况如何？ 答复：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，公司已累计储备超 40 个出海项目，依托“直接销售+陪伴式出海”两种模式深度服务海外市场：1) 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，正在对接大量项目的测试验证工作，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。2) 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。 2026 年上半年，公司海外业务已实现收入 3,207.13 万元，主要以分析色谱为主。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。 问题 3：公司上半年是否有一些大客户的大项目落地带动上半年的业绩增长？ 答复：截至 2026 年 6 月 30 日，公司积累了超 120 个临床 III 期及商业化阶段项目订单，该阶段的订单具备体量更大、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%。 此外，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。随着已积累的大量早期研发项目持续推进至临床后期及商业化、不断新增切入临床后期及商业化项目，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。 问题 4：公司生物类似药板块的拓展情况如何？ 答复：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。公司也将持续受益于行业扩容，同时，公司在底层技术和产品性能方面的优势将助力公司进一步提升市场份额，实现业务高质量增长。

问题 5：公司目前的产能利用率状况如何？未来产能规划如何？

答复：公司目前产能运行高效且前瞻性扩产规划明确，能为业务长期放量提供坚实支撑。扬州一期工厂已实现高效稳定运行，始终保持“订单 100%交付、生产 0 故障”的成绩。截至 2026 年 6 月 30 日，扬州一期工厂累计接受 127 家客户现场审计并全部通过，充分验证公司产品质量实力；扬州二期已正式于 2025 年开工建设，截至 2026 年 6 月 30 日，已完成主体结构封顶以及设备、工程的招标工作，预计建成投产后，公司国内工业纯化填料年产能将突破 20 万升；扬州三期工厂已完成入园协议签订，预计将于二期建成时开工建设；海外方面，美国特拉华州基地正在稳步推进，建成后将新增 5 万升/年产能。随着大量项目从临床走向商业化，填料需求将持续攀升，公司前瞻性的产能布局能够持续、稳定、及时交付产品，全方位保障下游客户供应链安全，满足规模化、持续性采购需求。

问题 6：上半年业务进展如何？

答复：2026 年上半年公司实现营业收入 2.80 亿元，同比增长 53.17%，实现归属于母公司净利润 1.11 亿元，同比增长 106.19%，实现归属于母公司扣除非经常性损益净利润 1.08 亿元，同比增长 131.54%。

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。

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%。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。 问题 7：当前业绩表现符合年度预期吗？ 答复：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 8：主要业务重心在哪里，收益如何？ 答复：公司专注液相色谱材料和技术 20 年，坚持分析色谱与工业纯化双轮驱动战略，提供从药品研发、临床前（Pre-IND）到临床 I、II、III 期、生产以及质控全周期全流程的分析色谱和工业纯化解决方案。从 2026 年上半年的业绩表现来看，公司在双轮驱动下，经营规模实现进一步扩张，盈利能力保持稳定向上态势。2026 年上半年，公司毛利率达 75.32%，同比增长 4.72 个百分点，净利率 39.55%，同比增长 10.17 个百分点。 问题 9：公司扬州二期 27 28 年以及未来产能规划如何？计划能达到多少的产能利用率呢？ 答复：公司扬州二期工厂建设目前正在有序推进，投产后预计新增 20 万升/年工业纯化填料产能。扬州二期工厂于 2025 年开工建设，目前已完成主体结构封顶以及设备、工程的招标工作，预计将于 2026 年底建成，后续产量将根据实际订单情况逐步释放，产能利用率逐步攀升。公司目前扬州一期工厂运行高效，生产计划达成率与订单交付率均为 100%。截至 2026 年二季度末，公司已累计积累近 1,300 个项目，随着客户临床项目逐步推进及商业化项目复购增加，未来产能将为持续增长的订单提供有力支撑。
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 9 月 16 日