

证券代码：300485

证券简称：赛升药业

北京赛升药业股份有限公司
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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度业绩网上说明会的投资者
时间	2026年04月21日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 马磊 财务总监 梁东娜 副总经理兼董事会秘书 王雪峰 独立董事 刘锋
投资者关系活动主要内容介绍	1. 管理层如何看待当前估值水平？ 答：公司将全力做好各项经营工作，不断提升运营效率和盈利能力，公司管理层始终高度重视市值管理工作，通过持续优化主营业务、进一步强化产业投资布局，深化与绿竹生物、天广实、易合医药、华大蛋白等企业的研发合作，研发产品线以临床需求和差异化策略为导向，继续利用自有资金加大研发投入，持续加强研发创新能力，促进研发平台升级，致力于提升公司内在价值与市场认可度。当前估值水平受多重因素影响，公司将通过扎实经营业绩、加强投资者沟通等方式，推动市场价值合理反映企业基本面。目前公司生产经营各项工作均有序进行，公司将继续坚持踏实做好主业，以长期、稳定、优良的业绩回报股东。

2. 心脑血管用药收入降了20%，影响的因素有哪些？有应对策略吗？

答:尊敬的投资者您好，公司2025年度心脑血管用药收入同比下降20.51%，主要受医保控费政策持续深化影响。应对策略方面：公司正加强院外市场开发，拓展基层医疗机构等渠道并持续优化营销体系。提升产品临床价值认可。加速创新转型，通过NeoAB33新药项目扩充心脑血管领域创新管线；公司将持续推进在心脑血管领域的差异化竞争布局。感谢您对公司的关注。

3. 请问公司的主业何时能真正盈利？

答:尊敬的投资者您好，根据公司2025年年度报告显示，公司2025年主营业务收入为3.98亿元，营业成本为1.39亿元，主营业务毛利率为65.1%。从财务数据来看，公司主营业务本身是盈利的。但受研发高投入（2025年研发费用1.44亿元，占营收35.51%）及对外投资等因素影响，公司整体净利润小幅减少。公司目前有多个在研项目处于临床前及临床阶段（如安替安吉肽、血管生成抑肽等I期临床，K11进入III期临床、GGE-3等），未来随着研发项目逐步产业化，产品管线进一步丰富，主营业务盈利能力有望持续增强。感谢您对公司的关注。

4. 研发费用大增主要是投给哪些项目了？

答:研发费用增长主要是K11（人源化抗VEGF单抗注射液）、GGE3临床前研究及NeoAB33新药技术转让等研发项目的推进。具体项目进展可参阅公司2025年年报“第三节 管理层讨论与分析”及“第八节 财务报告”相关内容。感谢您对公司的关注。

5. 想问下公司有没有做海外市场的计划？

答:公司持续关注海外市场需求，相关海外市场拓展事宜将结合自身经营规划统筹推进。

6. 公司通过投资布局了多个赛道，整合效果如何？

答:公司致力于生命科学技术产业化发展，通过自主创新，上、下游产业链整合，资本市场运作等方式布局覆盖生命科学大健康产业相关领域，目前，已形成基于研发创新平台、医药产业链创新平台、协作技术创新平台、资本产业平台和种业创新平台的五大战略平台的集团化发展布局，相关投资项目的进展和成果已在定期报告中详细披露，请参阅公司2025年年度报告中的相关章节。

7. 对长期持有的投资者有什么回报规划吗？

答:尊敬的投资者您好，公司2025年度利润分配预案为：以

	<p>481,666,400股为基数，向全体股东每10股派发现金股利0.3元（含税），共计分配14,449,992.00元。截至2025年末，公司合并报表未分配利润达1,797,951,199.89元，母公司未分配利润为1,932,657,897.54元，具备持续回报能力。公司长期股权投资账面价值709,580,877.36元，持有约14.73亿元交易性金融资产（含银行理财、权益工具等），为资产保值提供支撑。未来将严格遵循《公司章程》规定，在保障经营发展的前提下，通过现金分红等方式与股东共享发展成果。感谢您对公司的关注。</p> <p>8. 未来如何提升公司销售费用的投入产出比？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司2026年将围绕“团队赋能、渠道深耕、终端突破、学术引领”四大核心战略优化销售费用投入结构：1）团队建设方面，通过分层分类培训体系提升人员专业能力，完善考核激励机制强化过程管理，预计可提升团队人效；2）渠道优化方面，重点开发优质经销商资源，实施区域差异化策略，OTC及第三终端通过样板市场建设降低边际成本；3）费用管控方面，动态监控费用使用效率，通过数据化管理减少中间环节损耗。公司将持续强化投入产出比考核。感谢您对公司的关注。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年04月21日