

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：2025-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input 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>线上交流</u> <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位	公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会报名单位包括：惟像资本、前海坚石资产管理、顺势达资产管理、国新证券、寻阑私募、浙商证券、华福证券、瀚伦投资、原素私募基金、开熙投资、朗程投资、赋远投资、开源证券、广发证券、申银万国证券、尚诚资产管理及个人股东。 调研交流单位包括：德邦证券、交银施罗德基金、信达证券、招商基金、诚通证券、君子兰基金、贵山基金、中信证券、澳亚基金、永赢基金、广发证券、中信建投证券、申银万国证券。
时间	2025 年 5 月 13 日-2025 年 5 月 16 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 董事会秘书：王中蕾 财务总监：卞庆莲 投关专员：蔡蓓艳 市场部经理
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会就公司介绍、财务表现、技术与运营、战略规划等方面内容进行说明分享，内容均摘自公司披露的公告。 二、问答交流：本次披露文件将业绩说明会及调研交流重复问题进行了合并，主要沟通问题如下： <b>问题 1：赛分科技一季度没有延续去年全面的营收和利润增幅，主要原因是什么。</b>  答复：营业收入方面，公司严格遵循收入准则确认收入，客户需求节点影响销售节奏。工业纯化订单金额大，单一季度不能反映实际业绩表现，需要以更长期角度观望。利润方面，2025 年一季度运营成本相对去年同期增加：其中因拓展市场力度增加，销售费用小幅增加；2024 年中引入多名管理人员加之 2025 年 1 月公司上市发生相关上市活动费用导致管理费用增加；本期研发投入增

加导致研发费用增加。

**问题 2：公司目前分离填料客户储备情况是怎样的，进入小试、中试、放量的客户数量分别是多少。**

答复：工业纯化业务，公司已全面合作客户 100+家，新增客户持续增加，存量客户也随着新增项目和项目阶段转移而复购，客户数量储备和订单储备充沛。2024 年，新增 209 个医药项目使用公司的工业纯化产品，其中处于研发阶段 159 个、临床 I 期阶段 11 个、临床 II 期阶段 7 个、临床 III 期阶段 11 个、商业化生产阶段 21 个，涵盖各个细分市场，标杆企业成功案例的传播效应得到很好的体现。累计至 2024 年末，临床项目 140 个，商业化项目 52 个。

**问题 3：对于二、第三季度的业绩指引是什么预期。**

答复：结合公司目前各业务板块业务进展、国产化替代大趋势以及公司发展计划，公司争取 2025 年实现全年业绩稳健增长。从工业纯化业务来看，公司会把握国产替代的商机，聚焦临床后期和商业化替换项目，具备全面替换进口产品的技术能力和产品，也已经积累了一定量的临床和商业化项目。从分析色谱业务来看，公司在全球累计客户超过 5,000 家，涵盖大多数大型药企，同时公司会进一步完善生物制药各个细分市场的分析色谱方案，将紧抓住新兴市场，推广新产品，持续和重点客户进行战略合作。

**问题 4：国产替代空间如何，未来几年发展战略，并购规划。**

答复：目前中国市场主要还是依赖进口填料和色谱柱，国内品牌整体市占率不高，因此国产化替换的成长空间潜力较大。从国内药企对成本控制、供应链安全、产品性能、增值服务等方面提出了更高的需求来看，国产替换也是必然趋势。

公司未来聚焦色谱填料市场、深耕细分市场，推动全球化业务布局，目标是成为具有全球影响力的色谱层析专家，同时产能储备继续推进，在快速放量过程中，公司会加速扬州二期工程建设，以更好地迎接更多从临床阶段转向商业化生产的各种体量需求。此外，公司也在积极布局美国填料生产基地，以满足全球生物制药企业，特别是欧美生物制药企业的需求。公司会持续加大研发力度，建设中美研发平台。

公司在短期内计划聚焦色谱填料业务，暂无并购计划。

**问题 5：公司如何看待关税带来的风险与机遇。**

答复：关税战使得国内下游客户在进口填料环节承担更大成本压力，供应链安全受到更大的重视，促使中国进一步加快推动生物

医药产业的国产替代。赛分科技牢牢把握这一发展趋势，同国内生物制药企业紧密合作，始终坚持为客户创造价值，提供技术交流、填料筛选、工艺优化、寿命验证、工艺验证、层析柱填装等全流程技术服务。在一次又一次国产化替代案例中积累经验，赛分科技的纯化解决方案工艺安全性不断提高，为客户节省工艺开发时间，获得了客户的广泛认可。面对国产替代带来的新的商业机会，公司已做好充足的准备，并持续将其转化为业务增长的动力。

**问题 6：进入临床后期和商业化的大客户复购周期情况。**

答复：成熟的项目复购一般预计是 1-2 年，但是具体还是需要根据客户自身项目情况和计划来看复购周期。

**问题 7：关税以及市场竞争对公司定价有什么影响。**

答复：公司产品定价一直保持稳定，整体来看不会有很大的变化。

**问题 8：国内填料市场国产化的市场占有率目前预计是多少。**

答复：目前没有一个准确的统计，但是整体还是有很大的国产化替代市场空间。

**问题 9：公司的产品和其他国产品牌相比，在产品性能上的表现如何。**

答复：公司的亲和层析、离子交换、疏水层析、反相层析、复合模式等色谱填料的关键性能已达到或超过同行业竞品中的先进水平；分析色谱产品和分析解决方案处于国际先进水平。

**问题 10：海外市场主要分布在哪里？**

答复：海外业务主要分布在欧美市场。

**问题 11：公司 25 年的业绩增长情况如何，预计主要来源是什么。**

答复：公司 25 年的业绩增长区间预计比较稳健，主要增长来源是工业纯化板块的增长，分析色谱整体依旧保持一个平稳增长的趋势。

**问题 12：境外收入的主要来源。**

答复：目前境外收入的主要来源为分析色谱业务。

**问题 13：海外的大客户主要有哪些？和辉瑞的合作进展。**

答复：海外的大客户主要是安捷伦，Thermo Fisher 等。公司和辉瑞的合作目前是进行了多轮的技术交流和商务洽谈，充分沟通

	<p>了客户的一些产品和服务需求。</p> <p><b>问题 14：分析色谱和工业纯化填料区别，技术要求侧重。</b></p> <p>答复：分析色谱材料的微球粒径通常为 10 微米及以下，主要用于药物的研发分析、质量控制和小量样品的制备，实现对不同组分的分离，其对粒径、分析精度等要求更高。工业纯化色谱填料的微球粒径通常为 10 微米以上，主要在药物的临床研究阶段以及工业化生产阶段用于分离纯化，实现目标成分的提取，其更加注重载量、批次间稳定性等指标。</p> <p><b>问题 15：公司的产品是标准化产品还是定制化产品。</b></p> <p>答复：公司的大部分产品是标准化产品，也就是同一款产品能够适用于不同公司同一类型项目的分离纯化或分析测试需求，同时公司与部分客户进行了深入合作，进行产品的定制，专门适用于该客户的特定项目需求。</p>
<p><b>风险提示及说明</b></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，本次活动不存在应当披露的重大信息。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2025 年 5 月 19 日</p>