

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：2025-009

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	调研交流单位包括：中信证券、东方证券、光大资管、景领投资、广发资管、霁峰投资、混沌天成、太朴生科、东吴证券、一典资本（排名不分先后）。
时间	2025 年 7 月 17 日
地点	苏州
上市公司参会/接待人员姓名	董事会秘书：王中蕾 市场部经理
投资者关系活动主要内容介绍	公司与投资者针对行业情况、产品市场动态等方面进行了交流，沟通主要内容与公司公告内容一致，部分延伸探讨内容纪要如下： 问题 1：公司上半年业绩按分析色谱、工业填料业务拆分情况如何？ 答复：公司一半以上业绩贡献依然来自工业填料业务，业绩增长动因包括已导入项目的复购、新项目导入以及新领域崛起，增速显著。相比之下，分析色谱业务占比较低一些，增长稳健。 问题 2：如何拆解纯化业务背后的收入构成？ 答复：公司工业纯化领域中最主要的部分是抗体项目，抗体类项目是目前国产填料替代进口产品的主要应用领域。公司工业纯化前三大应用领域分别是抗体、胰岛素多肽 GLP-1、重组蛋白，这三个领域占比排名与年报一致，贡献收入同比变化情况可能受到复购节奏的影响。 问题 3：赛分生科未来运营模式是从国内供货给海外客户吗？ 答复：赛分生科规划未来在美国建立生产基地，主要出于两方面考虑。一方面是欧美客户的产品质量体系，对于如公司这类关

	键耗材的供应商需经过现场审计，在美国生产便于这类客户执行审计程序并能够为他们提供供应链安全的保障；另一方面，也是出于政治经济因素的考虑。 这种模式成本会相对高一点，但填料的成本并非欧美客户的首要考量因素，公司的切入点在于满足其未被满足的市场需求。此外公司在美国有前沿研发团队，在研发速度上也会有一定的优势。 问题 4：价格战对公司的影响？ 答复：公司与大客户粘性较强，合作相对深入，价格框架相对稳定。在遇到新客户、新项目时可能价格上会有挑战，根据具体情况、具体项目酌情考虑。公司在战略层面上并不希望从价格方面竞争。公司致力于为全球生物制药企业提供从药品研发、临床前（Pre-IND）到临床 I、II、III 期、生产以及质控全周期全流程分析色谱和工业纯化解决方案，以技术创新、产品性能提升提供有竞争优势的产品，以抓住国产化替代的商机。此外，公司重视全球化布局和产能储备建设，加强海外市场开拓和技术开发。
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	2025 年 7 月 18 日