

苏州赛分科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-013

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
-----------	---

	发费用 2,390.03 万元，研发费用率 13.09%，研发投入金额同比增长 8.85%，研发效能进一步提升。公司上半年取得了一系列重要的研发突破：公司进一步完善了高刚性琼脂糖基球的商业化生产和琼脂糖基质填料产品线，为后续新产品的开发和迭代提供了坚实基础；此外，公司推出了高耐碱和高 pH 洗脱的蛋白 A 亲和填料、高载量高分辨率的阳离子填料等多款工业纯化新产品，多款产品与客户合作定制开发，为客户提供了独特而优质的纯化工艺解决方案，并获得规模化采购，充分验证了公司在色谱材料领域深厚的基础研究实力与高效的产品应用开发能力。 从各业务板块的表现来看，工业纯化板块 2025 年上半年实现销售收入 1.20 亿元，较上年同期增长 28.59%，占当期总营收的 65.97%，较上年提升了 4.53 个百分点。从客户结构来看，报告期内销售额超百万的核心客户群体贡献突出，实现销售收入 1.04 亿元，占当期工业纯化销售收入的 86.22%。值得关注的是，公司头部客户集中度持续提升，公司产品在临床及商业化生产中渗透率快速提升，应用于药企正式生产或者三期临床阶段的工业纯化产品收入 0.84 亿元，占当期工业纯化产品收入的 69.54%，成为业绩增长的核心驱动力。 公司在重点领域实现突破，在单抗、多抗、ADC、重组蛋白、胰岛素、GLP-1 等生物药细分市场成功赢得行业标杆客户的高度认可。其中，在 GLP-1 领域表现突出，Bio-C8(2) 反相填料产品和 Generik MC-HIC Butyl 系列疏水填料产品，2025 年上半年销售额达到 3,009.00 万元，同比增长 177.51%。此外，依托于公司长期积累的海外客户基础和市场销售推广经验，赛分生科基于已成立的工业纯化业务销售团队，进一步加快欧洲本地销售团队建设，全面强化全球市场服务网络与客户响应能力。 从另一个业务板块分析色谱来看，分析色谱业务保持稳定发展态势。2025 上半年，公司持续加大分析色谱产业、分析色谱产品的研发投入，进一步健全生物分离细分领域的产品矩阵。在糖化血红蛋白检测领域，公司凭借业内领先的高分辨率产品，优异稳定性赢得了市场高度认可，相关专用色谱柱及分析级填料业务销售额达到 1,153.91 万元，同比增长 55.17%。海外分析色谱业务在重点客户深度覆盖和稳定发展的同时，持续加大分析色谱产品研发投入，美国赛分研发投入同比增长 69.67%，进一步健全生物分离细分领域的产品矩阵。在产品创新研发方面，美国赛分针对抗体市场客户不断更新的生物大分子样品，进一步优化 SEC 涂层技术，推出了基于新型表面修饰技术的新一代体积排阻色谱柱系列；并计划于今年下半年面向 ADC 市场发布新一代 HIC 色谱柱系列，精准匹配高端生物药分离纯化的快速增长需求。未来将全力巩固在该领域国际色谱企业第一梯队的研发引领地位，力争成为行业标杆企业。
--	---

从产能建设方面来看，扬州二期工程 2026 年底建成后将实现年产超 20 万升的生物大分子层析介质，支撑国产替代及药企增长的需求。与此同时，美国填料生产基地的建设亦在规划当中。该海外工厂的落地将进一步完善全球供应链体系，为全球交付提供坚实保障，助力企业在国际市场的竞争力提升。展望未来，赛分科技将继续加大研发投入，深耕色谱技术，不断推出新产品，提升产品性能和质量，巩固在工业纯化和分析色谱领域的领先地位。

二、问答交流环节：

本次分析师会议及特定对象调研活动，公司与投资者针对公司 2025 半年度主要经营、业务情况等方面进行了交流，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：

问题一：目前国内下游包括大分子以及小分子领域客户需求恢复趋势？

答复：公司填料主要应用于生物大分子领域，目前国内下游客户对填料的需求均呈现出恢复增长的趋势，且在国产替代等因素推动下，增长动力较为充足。公司产品按照客户应用领域分为抗体、重组蛋白、胰岛素/多肽/GLP-1 和其他（疫苗、血液制品、寡核苷酸）领域。公司业务整体在国产替代的驱动下，呈现出需求稳定增长的态势。

抗体类新药项目是目前国产填料替代进口产品的主要应用领域，随着国产填料性能提升，国产替代趋势不断增强，已上市药物项目的商业化变更机会增加，前期导入的新药项目获批转入商业化生产阶段，带来了填料重复采购订单。

在 GLP-1、多肽领域，近两年因 GLP-1 类多肽药物市场的爆发，国内外药企持续加大投入推进新药研发和产能建设，相关色谱填料产品的收入增长明显。胰岛素药物进入集采后，成本敏感度增加，国产胰岛素占比有望提高，也增加了国产色谱填料的替代机会。

在双抗、ADC、血液制品等新的增长方向，国内企业已导入丰富的临床项目，未来几年有商业化放量机会，将进一步拉动对填料的需求。

问题二：结合上半年的业绩，各个领域增速如何，如何展望 2025 全年的业绩？

答复：根据目前对已有市场的了解和已有的订单情况，预计公司未来会稳健地持续成长。展望 2025 全年，整体业绩趋势预计保持稳健增长。分领域来看，填料市场最大的领域是抗体领域，其次是多肽，包括胰岛素和 GLP-1，第三大领域是重组蛋白。结合上半年财务数据来看，公司抗体和多肽同比均有较大的增幅。

问题三：从财务端来看，公司 Q2 的营收环比 Q1 有所增加，利润率环比略有下降的原因是什么？

答复：主要原因在于每个产品的毛利率是不同的。胰岛素和 GLP-1 领域的毛利率相较于抗体等其他领域相比会低一些。随着市场竞争的加剧，价格上会有一定承压，但总体而言，价格及毛利不会有太大下降。主要也是因为在市场竞争中，公司并不是靠价格比拼。另外，客户选择供应商的第一要义也不是价格，公司可以带给客户药品生产过程中的稳定性和安全性以及客户支持服务。

问题四：如何看待国内创新药 BD 趋势对填料行业的影响？公司在创新药发展的大浪潮下的机遇和挑战？

答复：国内创新药发展趋势呈现出交易热度高、模式升级、靶点与疾病领域多元化等特点。这些趋势对填料行业而言，既带来了市场需求增长、国产替代加速等机遇，也对技术创新提出了更高的要求。

1) 市场需求增长：国内创新药 BD 交易热度持续升高。创新药项目的增加，尤其是进入商业化阶段的项目增多，会使填料的需求量逐级放大，因为从临床早期到商业化生产，填料用量会显著增加，为填料行业带来广阔的市场空间。

2) 加速国产替代进程：在创新药 BD 趋势下，国内药企实力逐渐被认可，国际化步伐加快。同时，国际地缘政治关系紧张，国内生物医药企业更注重供应链自主可控。而填料作为生物药生产的关键耗材，过去长期被欧美企业垄断，如今在国产创新药发展的推动下，国产替代进程有望进一步加快。

3) 推动技术创新升级：差异化靶点、双抗等新兴疗法和不同靶点药物的研发生产，对填料的性能和种类提出了更高要求，需要开发新型分离纯化材料，如适应大分子、复杂结构药物分离的填料，促使填料企业加大研发投入，推动技术创新升级。

4) 促进定制化服务发展：随着国内创新药企业与海外合作增多，BD 模式多样化，创新药研发更加个性化。填料企业为了满足不同客户在创新药研发生产中的需求，会更多地与 CDMO、创新药企联合开发定制化填料，以更好地服务客户。

5) 加剧行业竞争：国内创新药 BD 的良好发展态势吸引了更多资本和企业关注生物医药领域，填料行业也不例外，国内填料企业会增多，竞争加剧。

问题五：上半年海外收入的占比及增速变化主要原因是什么？海外面临的行业内的主要竞争对手是哪些？公司的优势有哪些？

答复：公司海外业务主要分为分析色谱和工业填料两个板块。目前海外工业填料板块处于起步阶段，也是未来发展的方向，海外客户将填料引进供应链体系前，需要对供应商进行审计，因此需要在海外建立生产基地以满足客户的审计需求，公司目前在海外市场生产基地建设的进程正在推进。

海外分析色谱板块重点客户收入稳定，上半年注重研发创新，开

发一系列新产品。公司希望未来在欧美市场有更大的作为，以较为稳定的分析色谱板块为依托，持续发展工业填料业务。

填料领域整体发展了有六十多年的历史，目前海外市场上主要竞争对手包括 Cytiva、Thermo Fisher、Merck KGaA 等。公司的竞争优势在于公司在抗体、多肽等技术领域均具有完善的技术平台，积累了大量的客户，与多家客户进行了技术合作，如工艺开发、定制化产品等等，积累了丰富的技术经验，提高了对生物样品的认知。公司将会在这些积累的技术基础上，加上公司的研究生产能力、质量体系，把这些综合应用到海外工业填料板块。

问题六：关税不确定的情况下，填料目前国产替代及出海的趋势是否有放缓？

答复：国产替换已经形成了不可逆转的大趋势，且该趋势会加快。这主要基于第一点是供应链的安全，第二点是当前国产填料从性能上而言与进口填料已无本质上的差异，第三点是国内价格的优势，第四点是能够提供定制化的开发服务。

关于出海，如果想要获取海外市场的份额，更多需要以海外本土化的公司来服务于美国和欧洲这些国家的客户。因此，不同于其他企业的出海战略，公司提早进行全球化布局，规划通过在美国建立工业填料规模化生产基地，以美国本土的子公司美国生科为主体来服务于欧美主要市场的客户。

问题七：公司募投项目产能大幅扩张背后的依据？

答复：目前公司扬州一期产能利用率较高，同时，该项目的产能释放节奏将结合在手项目及对项目的预测发展进行确定。举例而言，某客户每次采购填料约 1 万升，该采购量基本覆盖其单个工厂的采购量。该客户计划后续将建 5 个工厂，相当于之后一次采购会达到 5-6 万升。扬州二期建成后，公司将有足够的产能去承接这样的需求。

问题八：医美领域重组胶原蛋白等下游需求市场空间如何？所用到的填料产品有何差异？公司产品储备情况？

答复：重组胶原蛋白在医美领域已从技术概念进入产业化爆发期，驱动上游色谱填料市场形成新增量。在该领域，公司基于该类样品特性，成功开发并商业化生产销售了多种不同粒径的琼脂糖基质的 MMC 复合模式填料，纯化性能优越稳定，通用性强，已成功适用于 I 型、III 型、V 型、XVII 型等多种亚型的重组人源化胶原蛋白纯化。未来有望复制抗体填料国产替代路径，成为该细分领域核心供应商。

问题九：GLP-1 下游需求如何？公司当前在该板块的业务情况以及未来预期？

答复：根据相关数据，全球肥胖人口预计在 2035 年突破 40 亿人，中国超重/肥胖人群超 5 亿人。在此背景下，预计 GLP-1 类药物

	渗透率将从当前不足 5%向 2030 年的 25%跃升，有望催生国内 800 亿元、全球 1600 亿美元市场。 随着国内 GLP-1 类药物市场快速扩容，依托在胰岛素项目中经广泛验证并获得高度认可的 Bio-C8(2)等核心填料产品，公司技术支持团队充分发挥专业优势,成功开发了 GLP-1 药物纯化平台化工艺。 针对多家 GLP-1 领域客户的临床研究与原料药生产需求，公司提供定制化、精细化的纯化工艺解决方案，通过工艺优化实现产品纯度提升、杂质精准控制及生产回收率显著提高。 凭借技术创新与优质服务，公司相关填料产品市场表现亮眼，销售额实现同比大幅增长,其中 Bio-C8(2)反相填料产品和 Generik MC-HIC Butyl 系列疏水填料产品，2025 年上半年销售额达到 3,009.00 万元，同比增长 177.51%。 GLP-1 类药物在未来具有广阔的发展前景，市场规模预计将持续扩大，研发方向将朝着更高效、便捷的方向发展，同时临床应用范围也有望进一步拓展。
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，本次活动不存在应当披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 25 日