

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：2025-014

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他_____
参与单位	业绩说明会参与单位包括：线上参与公司 2025 年半年度业绩说明会的全体投资者 调研交流单位包括：国寿养老、富达基金（排名不分先后）
时间	2025 年 8 月 26 日、2025 年 8 月 27 日
地点	苏州
上市公司参会人员姓名	董事长、总经理：黄学英 董事会秘书：王中蕾 财务总监：卞庆莲 独立董事：梁永伟 市场部经理
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年半年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：本次业绩说明会及特定对象调研活动部分延伸探讨内容纪要如下： 问题一：从今年的订单趋势来看，下游药企的需求是否正在发生变化？ 答复：从订单趋势来看，下游药企的需求呈现出稳中向好态势。目前公司的业务增长主要来自两方面：一是随着项目从临床推进至临床后期或商业化阶段，药企生产产能需求增加带来的业务的自然增长；二是国产化替代，即对已进入商业化阶段的项目填料供应商进行变更带来的增长。从市场来看，今年生物医药板块表现亮眼，行业发展态势向好，从而带来公司业务增长态势稳定。 问题二：请问国内药企目前对于填料的需求趋势如何？ 答复：从国内企业的需求情况来看，药企群体呈现出明显的差异化特征。在公司核心客户方面，公司主要服务于已在市场建立优势地位的龙头企业，如甘李药业、信达生物、复宏汉霖等，这些

企业在持续优化生产效益的过程中，通常会提前布局国产化替代方案。对于 Biotech 企业，其需求特点有所不同：一方面，这些企业在研发端表现突出，但在产能规划上相对不急迫，国产化率普遍较低；另一方面，由于商业化路径尚不明确，他们对国产化替代的态度较为开放，既不强求使用进口填料，也不排斥优质国产填料。相较于其他国产填料供应商，公司的独特优势在于能够为 Biotech 企业的国际化发展提供支持，即便其项目选择出海，公司也能通过海外产能的复制来保障长期供应，为客户的全球化布局提供了重要保障。

问题三：公司预计明年会有多少项目？

答复：目前，公司与多家大客户建立了合作关系，在手项目储备丰富。尽管公司已积累了丰富的临床及商业化项目经验，但由于生物医药市场本身具有高度不确定性，加之填料与终端市场之间存在一定距离，因此具体项目的准确预测存在较大难度。

问题四：公司上半年业绩增长的主要驱动因素是什么？

答复：从业务结构来看，公司上半年收入增长主要来源于以下领域：抗体业务保持稳定增长态势，胰岛素及 GLP-1 业务成为重要的增长引擎，重组蛋白业务虽因客户采购周期因素，上半年未体现显著增长，但重要客户项目持续在公司开展，预计后续随着采购周期调整将恢复增长。公司在生物制药纯化领域的技术积累和客户资源优势，特别是在胰岛素和 GLP-1 等热点领域的专业能力，是推动收入持续增长的关键因素。

问题五：公司工业纯化收入结构及未来预期是怎样的？

答复：公司按照下游客户应用领域主要分为抗体、胰岛素/多肽/GLP-1、重组蛋白和其他四大领域。抗体领域涵盖单抗、双抗、ADC、多抗、融合蛋白等，是填料市场最大的应用领域，上半年公司在该领域实现快速增长；受 GLP-1 市场快速扩容及胰岛素集采等影响，上半年公司胰岛素/多肽/GLP-1 领域同比增速超 100%；重组蛋白领域因复购订单未落在上半年，增速有所下降。公司各业务板块发展态势良好，特别是占比最高的抗体和胰岛素/多肽/GLP-1 领域增长显著。未来随着更多项目进入商业化阶段，预计将带来更稳定的业务收入。

问题六：美国赛分的分析色谱产品在欧美市场与其他同业公司的竞争态势如何？市场份额是否有提升？主要竞争优势体现在哪些方面？

答复：公司在美国拥有完整的研发、生产和销售运营，20 余年的欧美市场和客户的积累，已形成市场认可的商业品牌，是分析色谱领域具有全球影响力的唯一中国企业。公司的分析色谱产品和分析解决方案处于国际先进水平，已形成了与行业龙头 Thermo Fisher、Tosoh 和 Waters 在全球市场有效竞争的市场格局。公司

力争成为行业标杆企业，并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。市场份额方面，根据公司分析色谱业务在全球市场的认可度以及持续的研发投入和产品创新，未来市场份额将进一步提升。公司的竞争优势表现在以下几方面：1) 公司拥有完整的产品线和全球领先的技术研发能力；2) 公司不断推出新产品解决生物制药色谱分离前沿问题；3) 公司拥有全球顶尖的分析色谱产品研发技术团队；4) 全球累计客户超过 5,000 家，涵盖 80%以上大型药企，与 Agilent、VWR、Thermo Fisher、Merck 等国际巨头长期合作，应用经验丰富。

问题七：公司海外业务的发展情况如何？

答复：公司海外业务的发展重心主要集中在欧美市场，为持续深耕这一市场，公司已在美国成立子公司赛分生科部署海外市场的拓展。与国内市场不同，欧美市场增长主要依赖技术驱动的需求而非依赖于国产替代的机会。为此，公司正在积极调研海外市场尚未被满足的纯化需求，并已取得一定进展。由于部分需求可能涉及全新产品的开发，整体市场培育周期相对较长，短期内尚未明显体现。此外，公司在积极布局海外产能建设，未来海外产能将更专注于高附加值产品，尤其是新研发的填料产品，以更好地满足海外市场需求并提升市场竞争力。

问题八：扬州二期工厂建成后折旧摊销是否会拉低公司毛利率？

答复：随着扬州二期工厂产能释放后生产规模的扩大，预计将对公司利润率产生积极影响。规模效应将显著降低单位生产成本，固定成本可分摊至更大批量的物料，从而推动毛利率提升。当然，考虑到受新增固定资产折旧及其他固定成本分摊的影响，这种提升幅度可能较为有限。总体来看，产能扩张将通过提高生产效率带来一定的毛利率改善。公司将持续优化运营效率，以充分发挥规模扩张带来的成本优势。

问题九：1、扬州工厂目前产能利用率是多少；2、扬州二期工厂建设进度如何，什么时候可以投入使用；3、公司目前在手订单情况如何。

答复：1、扬州工厂当前产能利用率较高，公司将通过合理排产计划和持续优化生产流程，以满足订单生产需求。公司募投项目扬州二期项目建成后，合计将实现年产超 20 余万升生物大分子层析介质的产能，进一步提升公司生物大分子层析介质的规模化生产能力，为公司业务拓展建立坚实的基础。

2、扬州二期工厂建设目前正在稳步推进中，预计将于 2026 年底建成，建成后将结合届时客户需求逐步释放产能。与此同时，公司计划的海外美国填料生产基地的建设亦在规划当中。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，助力公司在国际市场的竞争力提升。

3、2025 上半年订单同比有较大的增幅。截至目前，公司在手订

	单储备充足。 问题十：公司研发团队配置情况，研发人员专业背景如何？ 答复：截至 2025 年上半年，公司研发人员 115 人，占公司员工总数的 27.71%。其中，硕士及以上学历占比 33.92%，本科及以上学历占比 87.83%。研发团队涵盖色谱科学、材料科学、蛋白工程学等多个领域的人才。公司在中美两地设有研发中心，研发团队具有国际化视野，能够紧跟行业前沿技术动态。公司的研发团队配置合理，研发人员专业背景多样且深厚，具备强大的研发能力和技术创新能力。
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 28 日