

苏州赛分科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-017

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 <u>投资者定向交流会</u> ☐媒体采访 ☐路演活动
参与单位	调研交流单位包括：安信基金、博时基金、大家资产、淡水泉投资、东方财富、东方证券、方正证券、富安达基金、富达基金、高毅资产、光大证券、广发证券、国海证券、国盛证券、国泰基金、红杉资本、宏利基金、华安基金、华宝基金、华创证券、华福证券、华泰柏瑞、华泰证券、华夏基金、华源证券、惠理基金、锦泓基金、民生加银基金、鹏华基金、鹏扬基金、勤远投资、人保养老、融通基金、申万宏源证券、固禾投资、首创证券、泰康基金、天风证券、天弘基金、西部证券、鑫鼎基金、信达澳亚基金、信达证券、兴业证券、永赢基金、长江证券、招商证券、永禧投资、中欧基金、中信证券、中信资管、中银基金、中邮基金等（排名不分先后）
时间	2025 年 11 月 5 日
地点	苏州
上市公司参会人员姓名	董事长、总经理：黄学英 纯化事业部营销负责人：孙克 财务副总监：朱照锦 董事会秘书：王中蕾
投资者关系活动主要内容介绍	公司 2025 年前三季度实现营业收入 3.02 亿元，同比增长 38.39%；归属于上市公司股东的净利润 9,321.18 万元，同比增长 71.07%。研发投入 4,060.03 万元，同比增长 20.37%；销售、管理及财务费用率 22%，较去年下降 2 个百分点。 公司以坚实的研发团队为基石，以自主掌控的底层核心技术为内核，依托自研工艺平台筑牢转化壁垒，凭借全覆盖产品方案精准响应市场需求，更以前瞻性技术探索抢占未来先机，通过多维度协同发力，共同构筑起公司的核心竞争力。 无论从底层技术沉淀、客户项目积累，还是从产能储备规划，公司做好了把握国产替换窗口期和推进全球化布局的准备。立足 5-10 年的长期发展视角，色谱层析介质领域的市场空间依旧广阔，且增长态势将持续向好，赛分科技亦将在此赛道中迎来可观的发展机遇。 当前中国纯化市场正处于竞争热度攀升的阶段。一方面，国产化

	替代进程的持续深化与生物制药行业的高速发展，为市场注入强劲动力，构筑起显著的行业趋势红利；另一方面，市场参与者数量的不断增加，叠加药企对纯化技术、质量标准的要求持续提升，也使得行业竞争格局进一步加剧，市场分化与整合态势逐步显现。 在过往合作案例中，赛分科技帮助药企解决难题，不仅提供性能优异的填料产品进行国产化物料替换，同时也协助客户一起优化下游纯化工艺，提升生产效益。未来，赛分科技也将继续快速响应客户需求，高效转化订单，以“工艺解决能力”建壁垒，为客户全周期、多层次地创造价值，打造长期伙伴关系。 问题 1：公司有哪些项目是商业化变更阶段国产化替代切入的？ 答复：目前公司多数临床三期及商业化阶段项目，基本源于国产化替代场景。其中包括与复宏汉霖、信达生物等大客户的合作案例：复宏汉霖在早期申报的项目未采用国内产品，后续通过国产化替代与公司达成合作；信达生物的合作则始于其二期项目阶段，后续持续推进至商业化。当前国际品牌仍占据中国市场超 60% 的份额，随着国产化替代进程持续深化，未来几年预计这一趋势将加速推进。 问题 2：工业耗材赛道中，可能源于地缘政治的考虑，目前真正实现出海的企业并不多，公司较海外竞争者的优势是什么，是否有助力公司提高海外竞争力的地方？ 答复：公司 2002 年于美国成立，二十余年深耕积累了深厚的海外客户基础与全球品牌影响力。核心优势集中在三方面：一是布局美国填料生产基地，可满足海外客户现场审计要求，保障供应链稳定，形成“中国产能服务内需、海外产能辐射全球”的双循环格局；二是构建多元出海服务模式，既为复宏汉霖、信达生物、甘李药业等客户提供“项目出海”陪伴式服务，也通过直接外销、BD 管线出海等方式匹配客户全球规划；三是凭借本土化生产与全球化服务能力，有效应对地缘政治影响，为海外客户提供更适配、稳妥的解决方案，这也是公司相较海外竞争者的核心竞争力所在。 问题 3：公司目前大项目复购情况如何？ 答复：复购在收入贡献中占比较高，进入临床三期或是商业化阶段的项目采购量较高。新进入临床的药品采购额在几十万量级，且研发周期长，能顺利进入到临床三期需要数年之久。而临床三期或是商业化阶段的项目采购量较高，抗体项目可能采购量会在几百至上千升，对应百万至千万采购额量级。 同时，药企项目一般进入临床后期或是商业化阶段再进行国产填料之间的替换概率较低。公司产品从底层技术、案例积累、性能表现方面均有较强竞争力，存量客户复购意愿较强。
--	---

	问题 4：关于产能的问题，扬州二期建成后产能能否紧密结合公司客户的项目展望产能爬坡的节奏？ 答复：扬州二期产能规划与客户项目需求及行业趋势高度匹配，产能爬坡节奏具备充分保障。一方面，行业增长趋势明确，公司过往业绩增速稳健，叠加现有 1126 个项目储备，且项目按阶段拆分呈现健康的漏斗结构，尤其是临床后期项目储备，将在上市后快速释放实质需求；另一方面，公司已与各领域核心客户充分沟通，对齐未来需求预期与管线推进节奏，后续将结合市场实际情况，灵活调整产能释放进度，确保产能与需求精准匹配。 问题 5：预计未来海外收入规模？ 答复：公司海外业务未来有望实现规模化增长，核心依托坚实的业务基础与清晰的战略路径支撑。海外战略的核心是实现美国本土化生产与运营——此前受限于能力、资金及市场条件，公司未能深度开拓欧美高端市场，而当前规划建设美国填料生产基地，将直接满足欧美大型药企对供应链安全、现场审计的核心诉求，彻底打开高端市场空间。 美国工厂建设将复用国内成熟的项目建设经验，在成本可控前提下提升落地效率；同时充分发挥中国制造业优势，与美国的研发资源、人才储备及品牌势能形成协同效应。此外，公司美国团队由资深科学家领衔，聚焦前沿技术与高附加值产品研发，以欧美市场“未被满足的纯化需求”为核心切入点，进一步强化海外市场竞争力，为海外收入持续增长注入强劲动力。
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 11 月 6 日