

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：2025-019

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>其他_____</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> |
| 参与单位 | 业绩说明会参与单位包括：线上参与公司 2025 年第三季度业绩说明会的全体投资者 |
| 时间 | 2025 年 11 月 17 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：徐锋 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司 2025 年第三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。</p> <p>二、问答交流：本次业绩说明会部分延伸探讨内容纪要如下：</p> <p>问题 1：请问公司领导，公司前三季度营业收入同比增长 38.39%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 71.07%，这一数据背后是由什么因素驱动的？</p> <p>回答：2025 年前三季度，公司实现营业收入 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%，扣非归母净利润 8,493.01 万元，同比增长 57.26%。公司的利润增速显著跑赢收入增速，意味着公司在国产替代长周期中，业绩正在从“突破”走向“放量”的过程中。</p> <p>业绩持续增长的原因一方面积极开拓增量客户项目，扩大市场覆盖边界；另一方面稳步推进存量客户已导入项目的复购转化，深化客户合作粘性。双轮驱动下，公司经营规模实现进一步扩张，盈利能力保持稳定向上态势。</p> <p>问题 2：请问公司领导，公司前三季度工业纯化板块中抗体和胰岛素领域的收入情况如何？</p> <p>回答：公司工业纯化板块的下游应用领域可分为四大类别：抗体、胰岛素/多肽/GLP-1、重组蛋白及其他（核酸、寡核苷酸、CGT 等）。</p> |

前三季度数据显示，抗体领域作为第一大应用板块，实现收入 1.26 亿元，同比增长 129.40%，占工业纯化板块总收入的 60.62%。第二大领域为胰岛素/多肽/GLP-1，收入达 7,369.13 万元，同比增长 161.44%，占比 35.41%。

问题 3：请公司领导分享一下公司的产品作为国产填料在出海方面的优势有哪些？

回答：公司 2002 年于美国成立，二十余年深耕色谱材料，积累了深厚的海外客户基础与全球品牌影响力。公司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，这也是公司相较其他竞争者的核心竞争力所在。

问题 4：请问公司领导，公司临床 III 期及商业化阶段的收入占比如何？

回答：前三季度，临床 III 期及商业化阶段项目贡献收入约 1.61 亿元，占纯化板块总收入的近 80%。尽管这些阶段项目数量有限，但其收入贡献显著，体现了高价值项目的集中效应。

问题 5：公司大客户的采购情况如何？除了大客户采购外，其他客户的增长情况如何？

回答：今年前三季度，公司长期合作的大客户采购情况稳定。公司的产品具有较强的粘性，药企项目一般进入临床后期或是商业化阶段后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。除了大客户的项目积累，公司其他客户项目储备充足。截至 2025 年第三季度末，公司累计项目数量达 1,126 个，其中，研发阶段 893 个，临床阶段 173 个，商业化生产阶段 60 个。

问题 6：能否请管理层分享一下贵公司出海在不同区域市场（例如欧美、东南亚等）的进入策略和业务形态有何差异化考量？

回答：公司将海外市场划分为欧美市场及其他海外市场（如“一带一路”沿线国家等）。

针对欧美市场，策略聚焦于大型企业未能满足的市场和新分子早期合作机会。为应对欧美客户对供应链安全的关切，公司已启动美国特拉华州工厂建设，以本地化生产保障供应链的稳定、安全和持续。

其他海外市场通过直接客户合作或经销商网络拓展。本年前三季度，该区域收入同比增长超 3 倍，未来可依托中国生产基地辐射

“一带一路”及南美等地。公司已制定差异化策略向全球不同市场提供产品价值。对于欧美客户，价值体现在突破性的技术创新与定制化解决方案；对于其他市场客户，价值则通过公司技术所带来的高性价比、稳定可靠且易于规模化应用的方案来实现，助力其提升全球竞争力。

问题 7：请公司领导展望一下未来 3-5 年，国内、国际填料市场增速？

回答：根据前瞻产业研究院等第三方机构的预测，中国色谱介质市场 2024-2026 年期间年均复合增长率为 22.17%，这一增速显著高于全球市场的 9.54%。

主要原因在于国内外医药产业的发展阶段与驱动力不同：中国市场的增长主要由生物类似药（bio-similar）的规模化生产与强烈的国产替代需求驱动，增长动能强劲。全球市场尤其欧美市场则更多依赖于创新药的渐进式发展。尽管目前有许多中国药企通过 License-out 将创新分子授权至海外，但这些项目在海外仍需经历完整的临床开发流程，距离实现大规模商业化生产并带动填料放量尚需时日。

问题 8：（1）美国工厂新建产能是多少万升？哪一年建成投产？美国赛分的业绩是百分之百并表到赛分科技吗？（2）今年扬州工厂一期产能利用率是多少？是百分之百满产吗？二期投产后，对生产成本的降低和未来内销转出口是否有质的飞跃？（3）除研发人员外，销售人才培养的梯队，请介绍一下。（4）新工厂投产周期比较长，对于未来三年或者五年，长远规划有吗？

回答：（1）美国工厂的规划建设正在进行中，基于扬州工厂建设的成功经验和当地监管机构的支持力度，预计会快于美国当地建厂耗时完成建设。建设美国工厂是公司全球化战略的核心一环，对于公司有着重要的战略意义：美国工厂旨在满足欧美大型药企对供应链本地化、现场审计的核心诉求，为公司彻底打开高端国际市场空间。同时，利用美国团队的研发优势，更快地响应海外客户未被满足的纯化需求，开发高附加值产品，以最终形成“中国产能服务内需、海外产能辐射全球”的协同体系，进一步深化全球化布局。美国赛分和美国生科两家子公司均为赛分科技的控股子公司，其业绩收入 100%并表至合并报表中。

（2）扬州工厂一期产能利用率较高，公司近两年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。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。

（3）关于销售人才的培养梯队，赛分科技已构建了一套系统化、专业化且与业务战略深度契合的机制，旨在打造一支能够精准服务全球客户、驱动业务持续增长的高绩效团队。

公司坚持专业化与差异化的培养路径。公司业务涵盖分析色谱与

| | |
|---------|---|
| | <p>工业纯化两大领域，其客户群体与技术需求截然不同。因此，公司对销售团队进行精准赋能：针对分析色谱业务，销售人员需精通分析仪器操作与各类检测方法，以服务研发与质控部门的科学家；而对于工业纯化业务，则要求团队深入掌握下游纯化工艺、生产设备及法规要求，能够为药企的 CMC 和生产部门提供定制化解决方案。这种基于业务属性的深度专业化分工，是公司销售梯队能力建设的基石。</p> <p>同时，公司通过多元化的入口和系统化的培养来构建团队。在人才来源上，实行“内部培养”与“外部引进”双轨并行。积极鼓励具有深厚技术背景的研发人员转向销售岗位，这为团队注入了不可替代的技术基因。新人加入后，公司将通过持续的内部培训、技术交流分享会以及跨部门项目协作，不断提升其产品知识、市场洞察与客户服务能力。</p> <p>此外，公司设计了清晰的职业发展与晋升通道，以激活团队内生动力。鼓励业绩突出的一线销售人员快速成长为团队管理者，通过“小团队裂变”模式承担更大责任。</p> <p>最后，公司强调协同作战与价值创造的高级能力培养。在面向客户的实践中，推行“市场-技术-供应链”的铁三角协同机制。销售人员作为前端核心，需要深度拜访客户，精准洞察需求，并高效协同内部技术专家与供应链团队，为客户提供从工艺开发到稳定供应的全流程解决方案。这种以客户为中心、跨部门协同的实战模式，是锤炼高级销售人才综合能力的核心场域。</p> <p>总而言之，赛分科技的销售人才培养并非简单的层级管理，而是一个集专业化分工、系统化培训、清晰化晋升与协同化作战于一体的立体体系。这套体系确保了公司的销售团队不仅能精准把握市场脉搏，更能与公司战略同频共振，为公司的长期稳健增长提供坚实的人才保障。</p> <p>（4）公司围绕“为全球生物制药企业提供从研发、临床、生产及质控全周期全流程分析色谱和工业纯化解决方案”以及“成为生物制药企业最值得信赖的合作伙伴”的使命愿景。未来 3-5 年总体来看，公司将持续把握国产化替代的战略窗口期，并同步推进全球布局，覆盖未被满足需求的市场。一方面，公司将深耕分析色谱和工业纯化两大领域，持续加大研发创新投入，进一步完善中美研发平台；另一方面，通过扬州二期工厂和美国填料生产基地的规划，提升产能和本土化响应能力。短期内，在行业国产替代与头部集中度提升的双重驱动下，公司有望在色谱介质国产化浪潮中占据核心地位，中长期，公司向成为具有全球影响力的色谱层析专家这一目标前进。</p> |
| 风险提示及说明 | <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> |

| | |
|----------|--|
| | 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 17 日 |