

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：2025-016

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：新华资产、工银瑞信
时间	2025 年 9 月 10 日、2025 年 9 月 12 日
地点	苏州
上市公司参会人员姓名	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：公司上半年胰岛素/GLP-1 相关业务同比增长超过 150%，这一增长是否主要来自 GLP-1 领域的贡献？ 答复：本次增长分为两方面：一是由 GLP-1 领域驱动，GLP-1 药物近年来市场关注度迅速提升，增速显著。加之原有胰岛素客户更容易扩展至 GLP-1 领域，从而推动其产能快速扩张。上半年，公司在 GLP-1 领域的两款产品 Bio-C8(2) 反相填料和 Generik® MC-HIC Butyl 系列疏水填料，凭借优异的技术性能实现销售额 3,009.00 万元，同比增长 177.51%。预计未来一至两年内，GLP-1 业务仍将保持较快增速，更长期的增长则需视 GLP-1 整体市场的演变、减重需求的持续性以及新适应症的拓展情况而定。 二是上半年公司胰岛素业务表现出较强的稳定性。重要客户黏性较强，加之胰岛素领域国产化替代起步早、进度快，后续随着客户胰岛素项目的正常推进，预计其复购需求将保持稳定。 问题 2：根据公司半年报披露，目前临床三期及商业化阶段项目合作数量已达 87 个。请问单个商业化项目通常对应的采购规模如何？在这些项目中，哪些具备持续放量的潜力，并可能带来显著的销售收入贡献？ 答复：从公司产品收入构成来看，抗体类药物相关业务贡献了超过三分之一的收入，且预计将持续增长。该增长主要得益于抗体研发项目数量丰富，以及正在进行国产化替代的项目较多，因此抗体业务是公司持续且稳健的收入来源。

	在胰岛素领域，收入占比维持在三分之一左右。由于重要客户采购周期通常为一年或一至两年，以一年以上为周期观察，则呈现稳定增长态势。 此外，在重组蛋白领域，公司与重点客户合作，若相关项目获国内批准，产能有望快速释放，带来显著的业务增量。 目前公司填料产品主要应用于抗体、胰岛素及重组蛋白三大领域，核酸药物、细胞治疗（如 CAR-T）等领域的填料消耗量相对较小。 问题 3：公司填料产品的客户复购率整体呈现怎样的特征？ 答复：客户的复购行为主要集中在进入临床Ⅲ期或商业化阶段的项目。这类项目的复购黏性通常较强，一旦工艺进入临床Ⅲ期，出于合规和稳定性考虑，客户通常不再进行工艺变更，因此会形成持续稳定的采购需求。当前，在国产化替代趋势下，部分原使用进口填料的项目在逐步切换至国产供应商。国产化替代并非简单替换，需完成工艺验证、提交大量数据并通过审评审批，同时往往伴随层析柱、培养基、滤膜等其他物料的整体切换。一旦完成替代，通常不会再次更换供应商，从而进一步强化了业务的持续性和稳定性。 此外，复购频率也与终端项目本身的市场价值密切相关。若药物市场需求旺盛，产能持续扩张会带来更频繁的复购；反之，若项目未完全达产，复购周期则可能相应延长。 问题 4：过去国内上游厂商多以海外产品的价格体系为参照，凭借明显价差获取优势。随着国产市场渗透率不断提升，未来填料的定价将呈现何种趋势？ 答复：目前，国产填料价格显著低于进口产品且定价策略具备一定灵活性，国产厂商在价格方面的竞争优势预计将长期保持。国产填料市场竞争加剧，公司坚持稳健的价格体系并尽量不卷入价格战中，以产品性能、服务能力在客户中树立口碑。总体来看，进口填料历史上每年有一定涨价幅度，而国产填料凭借技术成熟和规模效应，年均价格持平甚至可能实现 3%-5% 的下降。
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 9 月 12 日