**证券代码：688755 证券简称：汉邦科技**

**江苏汉邦科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

  **编号**：2025-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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  |
| **参与单位名称** | 线上参与汉邦科技2025年半年度业绩说明会的投资者中信证券、国盛证券、天风证券、西部证券、申万宏源证券、东方证券、华金证券、平安证券、华创证券、嘉实基金、中海基金、敦和资管、君和资本、姚泾河私募、永赢基金 |
| **时间** | 2025年8月27日-9月23日 |
| **地点** | 2025年半年度业绩说明会/券商策略会/线上电话会 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 董事长、总经理：张大兵董事、副总经理：李胜迎董事、副总经理、董事会秘书：汤业峰副总经理、研发总监：刘根水财务总监：顾彬独立董事：钱运华、熊守春、陈晨投资者关系经理、证券事务代表：谢玉鑫 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **问题一、公司上半年整体在手订单情况，请结合大分子和小分子订单情况展望下两块业务全年增长趋势**答：上半年的新签订单同比增长20%以上，大小分子新签订单都保持良好的增长势头。上半年公司大分子及海外业务收入有一定的承压，具体的全年业务收入展望还需依据下半年收入的确认情况来确定。**问题二：目前公司各项业务的收入结构情况**答：上半年，公司实现营业收入34,874万元，归母净利润2,779万元。从收入结构来看，小分子药物分离纯化设备收入24,758万元，大分子药物分离纯化设备收入7,999万元，其他收入2,116万元。从区域方面来看，境内收入31,569万元，境外收入3,304万元。整体而言，得益于公司在小分子市场的领先地位，上半年小分子业务持续领先，保持增长态势，同比增长17.44%。凭借国内较高的客户覆盖度，境内收入同比增长38.93%，上半年大分子及海外收入面临一定承压。**问题三：公司大小分子毛利率趋势**答：上半年公司毛利率波动主要系产品收入结构、境内外收入比例变动导致。2024年公司毛利水平较高主要系当期境外收入占比上升至25.88%，且境外客户的毛利率较高，使得2024年毛利率有所上升。公司将通过持续开拓境外市场、加强成本管控等一系列措施以提升整体盈利水平。**问题四：公司下游细分领域看，收入及增速、订单景气度判断**答：目前生产级液相色谱主要应用于下游场景。从市场空间、增长速度以及厂家的布局建设等方面来看，抗体、胰岛素、疫苗、造影剂、多肽、胶原蛋白在未来均能保持良好的增长态势。**问题五：海外市场开拓中，Intech和其他外销途径的拓展思路**答：公司在海外市场开拓方面，会采取多元化的策略。针对不同市场的特点，策略会有所不同，在欧美等成熟市场，更注重与高端制药企业直接合作，建立联系获取更稳定的订单和更高的利润空间，提供符合其严格标准的高品质产品或定制化解决方案。在东南亚、印度等市场，则更注重性价比和本地化服务，通过与海外分销商或代理商合作快速切入当地市场，同时，逐步和终端客户建立联系以获得更多客户需求信息。另外，市场销售人员积极参与国际行业展会和交流，提升品牌知名度，接触潜在客户。**问题六：目前产能利用率和订单交付周期情况，海外市场订单及开拓展望**答：目前产能利用率处于较高水平；订单周期一般是6-9个月，具体视客户设备规模及客户自身生产计划确定安装调试验收时间。实验室仪器等标准化产品订单周期相对较短。公司已提前布局成立国际销售部，已组建了专业的海外销售团队，按不同区域的核心市场划分小组，覆盖了欧洲、北美、南美、亚洲和澳洲。通过参加国外展会、销售拜访、与当地合作伙伴联合推广以及网络推广拓展海外客户。未来，公司将积极开拓海外市场，深入分析不同国家和地区的市场需求与文化差异，制定本地化的营销策略，以提升品牌影响力和市场占有率。公司已在新加坡设立海外子公司，进一步完善海外销售团队建设，推动境外市场销售规模持续提升。**问题七：公司三费费率的变化趋势展望**答：随着公司销售规模的持续扩大，公司的销售费用、管理费用及研发费用均小幅增长，但占收入的比例逐年小幅下降。**问题八：公司色谱耗材生产基地目前建设情况？预计什么时间可以投产？色谱耗材，尤其是高精度、高性能填料是有较高技术壁垒的，公司进入这个领域的优势是什么？公司目前开发的色谱填料有哪些特殊的竞争定位？**答：色谱耗材生产基地目前正在建设中，具体投产时间将根据产业化进度以及验收情况来确定。凭借在色谱设备制造领域积累的丰富经验，汉邦科技从设备领域向高附加值填料领域延伸，持续优化系统积累分离工艺参数，能够针对性开发适配客户特定工艺的专用填料，客户黏性也相对较高。目前在研的填料种类有硅胶改性、聚合物基质及改性、琼脂糖基质及改性等，公司会根据产业化进度逐步推向市场。**问题九：国内行业竞争对手的变化情况**答：目前尚未出现新的主要竞争对手，主要原因在于工业制备色谱行业已形成较高的行业壁垒。制药装备行业本身属于技术密集型领域，涉及制药工艺、机械制造、自动化控制以及工艺开发等相关技术。公司自身已积累了极为丰富的研发与制造经验，拥有众多知识产权，在技术和经验方面具备显著优势。**问题十：公司目前稀土纯化业务占比大概多少，稀土纯化景气度判断及客户情况**答：公司已进入稀土冶炼领域的客户供应链，具体的稀土纯化业务收入占比较低。公司始终关注不同应用领域的发展趋势，积极探索与主营业务协同的创新机遇。未来，公司将持续聚焦主业，深化技术创新与市场拓展，为市场和客户持续提供优质的产品与技术服务，努力提升经营业绩。**问题十一：公司研发团队配置情况，如何持续引进研发人才？**答：截至2025年上半年，公司研发人员138人，占公司员工总数的20.03%。其中，博士5人，硕士及以上学历占比27.53%，本科及以上占比94.20%。公司通过加强研发人员的内部培养和外部培训，不断引进高层次研发和管理人才，并采用多种激励方式提高研发人员积极性和创新能力。通过以上人才引进和培养策略，公司已建立一支由高端技术人才领军、以自主培养员工为核心的中高层管理团队和以一大批资深研发人员为骨干力量的研发团队。**问题十二：公司在客户拓展方面有哪些优势？**答：公司通过技术突破和工艺积累，开发具有核心自主知识产权的先进工艺设备，在小分子和大分子分离纯化设备领域均形成一定产品优势，为客户提供更丰富的产品和方案选择。在潜在临床需求大、市场增长快速的创新生物药品种，如抗体偶联药物、核酸药物、口服胰岛素及用于减肥用途和糖尿病治疗的多肽类似物等的原料药生产中，需要综合使用色谱系统、层析系统、超滤系统、在线配液系统、核酸合成仪等多种设备。公司充分发挥齐全的产品线优势，不断增强基础制造能力，增强系统设计、集成、交付能力，并利用长期积累的纯化工艺技术和经验积极为客户提供针对性、定制化解决方案服务，满足客户个性化需求，提升竞争壁垒和客户黏性。**问题十三：公司在小核酸药物领域的布局情况**答：公司可为客户提供涵盖核酸合成系统、层析系统、制备液相系统及切向流过滤系统在内的完整产品组合，全面支持从基础研究、工艺开发到规模化生产的各个环节。公司产品线可满足从实验室级别探索、中试工艺放大到工业级生产的全方位需求，凭借稳定可靠的系统性能和灵活可扩展的配置方案，为小核酸药物从早期研发到商业化生产全流程提供坚实的技术支撑与解决方案。**问题十四：公司是否布局HPV疫苗领域**答：在HPV疫苗生产的精密链条中，分离纯化环节至关重要，直接决定了疫苗的纯度、效价和安全性，更是大规模稳定供应的关键瓶颈。针对国内HPV疫苗生产的核心需求，公司可提供覆盖下游工艺关键环节的设备解决方案，包括层析系统和层析柱（如Bio-Pro层析系统和ACC自动轴向压缩层析柱）、超滤系统（Bio-TFF自动切向流过滤系统）及除病毒过滤系统等核心设备，着力解决HPV疫苗纯化过程中的实际瓶颈问题，显著提升产物回收率、工艺效率及生产稳健性，为加速HPV疫苗的本土化研发与规模化生产提供关键技术支撑。**问题十五：公司上半年在研项目有哪些进展？**答：在研项目方面，公司紧密围绕核心战略方向，聚焦色谱填料、分离纯化设备与工艺开发这三大重点领域，持续推动技术创新与产品迭代。在核酸药物合成与纯化设备、多肽药物合成与纯化设备领域，不断推进技术优化与系统集成，增强在生物制药尖端领域的配套能力和整体解决方案的实力；在超高效液相色谱仪领域，致力于提升仪器性能和可靠性，丰富产品组合，以满足高端市场需求；在色谱填料开发方面，持续加强新型基质材料、表面化学修饰技术的研发，提高产品分离效率和使用寿命；在应用工艺开发方面，积极布局下游工艺方法开发与放大研究，为客户提供从分析方法开发到规模化生产的全流程技术支持，助力客户提升研发和生产效率。**问题十六：公司如何看实验室仪器未来的增长潜力**答：国内实验室市场长期由安捷伦、赛默飞等国际巨头主导，政策驱动下替代空间巨大。公司通过不断提升的研发能力、丰富的产品线组合方案，以及灵活且合理的赛道选择，有助于我们在当前市场竞争环境下，寻找到较为优质的市场机会，借力国产替代政策机遇，会逐步在中高端市场打开新局面。同时，实验室仪器作为后端工业装备的触角，能够率先触及公司的用户群体，提前培育新一代客户群体。**问题十七：公司如何看待小分子业务未来的发展**答：小分子和大分子药物分离纯化设备是公司的基石业务，2025年上半年收入占比达93.9%（小分子业务收入2.48亿元，同比增长17.44%；大分子业务收入近8,000万元）。凭借国内领先的市场份额（小分子液相色谱系统2023年市占率39.2%）与持续拓展的应用场景，业务展现出强劲韧性。从增长驱动来看，一方面，大小分子市场未来仍将保持稳步增长。公司大小分子业务不依赖单一领域景气度，下游覆盖抗体、胰岛素、多肽等多元化药物研发，具备较强稳定性；另一方面，公司正积极切入胶原蛋白、核酸类药物等新兴领域，同时募投项目“年产1000台液相色谱系列分离装备”稳步推进，将进一步拓展应用空间、提升交付能力，为业务持续增长提供有力保障。**问题十八：您好，一众国际国内巨头都在印度市场遭遇了诚信滑铁卢，因此国内企业对于在印度市场开展业务非常谨慎，请问，公司采取了哪些措施以保证印度业务的正常、可持续开展？**答：公司致力于推进全球化战略，与目标国家优质的本地企业、行业协会及商会构建战略合作伙伴关系，借助其本地资源与网络，旨在高效打通业务渠道。**问题十九：国家“十四五”生物经济规划明确支持高端装备制造，公司是否已获得相关政策补贴或项目支持？**答：国家“十四五”生物经济规划出台后，公司获得两项重要政策支持：一是国家第二批重点“小巨人”企业奖补资金支持，二是产品入选“江苏省关键核心技术（装备）工程化攻关项目”。**问题二十：公司在连续色谱分离技术上的优势，是否帮助客户降低了生产成本？**答：公司自主研制的模拟移动床色谱系统（使用连续色谱分离技术）是具有技术特色的新型色谱设备，与传统单柱的液相色谱设备相比，具有周期短、固定相利用率高、流动相使用量少、自动化连续操作等特点，可降低客户的生产成本。**问题二十一：公司募投项目基地预计何时投产？**答：公司全资子公司汉凰科技的“年产2000台（套）实验室色谱分离纯化仪器生产项目”预计2026年6月底投产，主要生产实验室系列产品。公司新建的“年产1000台液相色谱系列分离装备生产项目”预计2027年底投产，主要用于生产级液相色谱系统产品的生产。**问题二十二：您好，从往年财务数据看，公司下半年营收明显优于上半年，请问主要原因是什么？**答：公司收入不存在明显的季节性特征，公司订单的获取与收入的实现，主要与客户的采购需求以及客户自身的工艺验证和产线规划节奏相关。**问题二十三：您好，从公开信息看，公司正呈现制备色谱、实验室色谱、色谱耗材三驾马车并肩发展的格局，可否介绍一下公司实验室色谱基地和色谱耗材基地的进展情况？**答：全资子公司汉凰科技的“年产2000台（套）实验室色谱分离纯化仪器生产项目”预计2026年6月底投产，全资子公司汉德科技的“年产1700吨生物医药分离介质及1000吨高价值提取物项目”产业化基地正在建设，后续建设进展敬请关注公司的定期报告。**问题二十四：您好，色谱分离提纯设备被称为制药领域的“芯片”，直接决定着药品生产的效率和品质，长期被海外巨头把持和垄断，公司的横空出世打破了这一局面，因此也招来了海外巨头的敌视和打压，频频对公司发起专利战。目前公司在面临的几项专利诉讼中都处于有利局面，但可以想象，以后这样的遭遇将不在少数，请问，公司对此有何预案或措施？**答：公司将知识产权管理深度嵌入研发流程。在研发项目立项前，公司会进行目标产品及市场的专利风险排查，清晰了解新产品的专利布局，识别风险专利。其次，在新产品上市前，公司以其核心技术为支点，进行系统化的专利布局，形成知识产权壁垒，最大化保障新产品的市场竞争力。 |
| **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《信息披露事务管理制度》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** | 无 |
| **日期** | 2025年9月24日 |