

证券代码：688690

证券简称：纳微科技

苏州纳微科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）线上会议
参与单位及人员	香港交银施罗德：杨森、DavidLi、Jack、Anyun、Louisa Causeway capital：李福生、胡昶、吕俊彰 JpMorgan Asset Mgmt：胡伟力 富达资本：朱立峥 维梧资本：卢泽宇、罗小龙 WCM：高妍 中信建投：魏佳奥 长盛基金：李雨辰、王远鸿 光大证券：叶思奥、梁晨 国联证券：周洲、许津华 1832 资管：张宇 Aikya Investment：冯兴扬 山证资管：王腾蛟 华金证券：赵宁达 德邦证券：李强 浙商基金：黄文敏 中海基金：童科贤 凯石基金：吴蔽野 华创证券：范益民、郑辰、万梦蝶 华安基金：陆奔 春晖基金：丁东晖、赵春柳 东方马拉松：郑右其、王攀峰、韩剑、汤祥波 高毅资产：葛晨、罗鸣 国泰基金：任一林 长江养老：叶小桃 天治基金：王娟 永赢基金：张蕊 浙江纳轩：金欣荻 东吴证券：张坤、周新明、于彦秋、凌海云 广发基金：周飞 工银安盛人寿资管：劳亭嘉 华西银峰：樊晓猛 陆宝投资：杨佳丽 招商信诺：詹孝颖 中银证券：程培、孙怡
时间	2023 年 5 月 1 日-6 月 30 日

地点	纳微科技公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监 赵顺 证券事务代表 马佳荟 证券事务专员 魏骁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>通过公司会议和线上会议等形式，公司接待人员与投资者就公司2022年及2023年一季度经营情况、产品研发、市场拓展及团队建设情况等方面进行了交流，沟通主要内容与公司公告、定期报告内容一致，部分延伸探讨内容纪要如下：</p> <p>1、公司哪些业务能够驱动今年的业绩实现增长？</p> <p>答：公司的主营业务是生物药分离纯化用色谱填料和层析介质，该产品国产替代的趋势清晰，推进到临床二期、三期阶段的工艺变更项目机会仍比较丰富，公司计划进一步加强重点客户、重点项目的需求对接和应用技术服务，实现该业务方向的持续快速增长。除抗体类药物重点管线项目的推进需求外，预计今年在白蛋白、胰岛素、多肽等应用方向也会导入多个放大阶段的项目。另外，常熟50吨软胶技改项目已开始陆续释放产能，Protein A、杂化硅胶、核酸合成载体微球等陆续推出的新产品也有机会产生收入贡献。在色谱分析耗材方向，产品竞争力明显，去年营销团队得到加强，今年也会重点拓展海外渠道，有机会实现高速增长。</p> <p>2、公司在核酸药物方向的竞争优势在哪里？</p> <p>答：为更好地抓住下一代新药发展机遇，公司投入资源积极布局，从合成仪、固相合成载体、纯化设备、纯化填料到分析色谱柱，构建一个完整的、满足核酸药物开发到商业化生产的整体解决方案。公司的分离纯化填料和专用分析色谱柱产品已实现丰富应用，今年一季度新推出核酸合成仪、核酸合成载体微球也已进入客户试用阶段。</p> <p>3、目前公司发展较大的阻力是什么？公司如何应对这些阻力？</p> <p>答：从外部来看，这两年全球医药行业的投融资环境遇到了资本寒冬，并传导到工艺服务环节，这是阶段性的经营环境的变化带来的行业发展阻力。去年公司聘请新任总经理牟一萍女士，实施多项应对外部阶段性经营环境变化的内部转型措施。如果近两年获得积极的市场反馈，意味着公司从技术驱动的科技公司发展走向以运营和市场驱动的商业化公司。</p> <p>从内部来看，公司上市进入新阶段后，内部团队能否保持初心。公司始终秉持“以创新，赢尊重，得未来”的经营理念，坚持创始人江必旺博士立志将公司打造成为一家有国际影响力且受人尊重的、能够代表中国在材料领域创新力量的公司的长期目标。同时，人才是科创企业的发展核心，对人才的培养，对高端人才的引进以及核心人才的激励，是企业长效发展必不可少的措施。公司重视股权激励工具的使用，2022年，公司实施了第一期限制性股票激励计划，两批授予董事、高管、核心技术人员和骨干员工等177名对象，占公司年末员工总数的21.59%；结合公司上市后的管理实际，为引进高端人才和专家资源、激励部分核心员工，公司向26名激励对象授予员工持股平台部分预留的财产份额，且根据《员工股权激励计划》规定，激励对象应自激励股份授予之日起至少为公司服务满八年，充分调动公司员工的积极性，进一步健全了长效激励机制，吸引和留住人才，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，促进公司的长远发展。</p>

4、公司对近几年的发展规划是什么？

答：未来三到五年，公司希望加快平台型产品布局，形成仪器、填料和耗材、工艺技术服务在内的整体解决方案能力，推动更多应用领域的转化。

公司将围绕生物医药工艺服务环节，增强全产业链覆盖和服务能力，给客户提供更加全面的解决方案，去年公司在成都设立应用实验室，今年上半年又在广州和北京新设 2 个应用实验室，力求贴近客户需求，做好工艺服务。目前公司的主要资源集中在生物医药领域，包括前端的合成、中间的纯化以及后端的分析检测。去年公司收购赛谱仪器，填补了在纯化端除提供填料以外，配套提供纯化仪器设备，增强业务间的协同效应；公司积极在合成端布局，今年上半年推出了核酸合成仪，目前正在推进核酸合成载体微球的研发；公司希望在子公司纳谱分析的色谱分析耗材的基础上，充分利用团队资源优势，积极探索分析仪器领域的市场布局，增强公司在生物医药后端分析检测环节的服务能力；公司在布局分析仪器领域的同时，也能够横向拓展到生命科学、食品安全、环境保护和能源化工等大应用分析领域。

5、公司的新产品研发是以市场需求还是以技术创新为导向？

答：早些年，公司一般根据客户的项目应用需求进行产品研发，并优化成标准产品推向市场。现阶段，公司会主动了解市场发展动向，根据新药研发需求，布局新产品的研发，争取与国际厂商并跑竞争的机会。除此之外，公司会根据主流产品的应用情况，不断优化产品工艺，提升产品性能，实现产品的迭代创新。

6、福立仪器的核心竞争力是什么？与公司的业务协同性体现在什么方面？收购之后的规划是什么？预计何时并表以及对公司毛利率影响？

答：福立仪器已有 20 多年的发展历史，气相色谱仪器销量可观，是国产气相色谱仪器龙头企业。前几年从日本引进专家，提升质控体系和布局液相色谱仪新产品线，部分液相色谱仪也已实现一定的销售规模。

公司子公司纳谱分析的色谱分析耗材与福立仪器的色谱仪器搭配应用于生命科学、食品安全、环境保护、能源化工和药物分析等领域，公司的客户主要是在医药领域，对福立仪器的收购有助于提升公司分析检测整体解决方案能力，并不断实现更多行业的快速覆盖。

公司希望福立仪器的气相色谱仪产品向高端仪器发展，并寻求其它与气相色谱耗材厂商的合作机会，在气相色谱领域形成更加完整的解决方案，力争新的业务增长点。在液相色谱仪领域，公司会集中利用资源，引进高端人才，加快高效液相色谱仪的研发进程。

根据《关于浙江福立分析仪器股份有限公司股份转让协议》，公司对福立仪器的收购，分为两步交易，福立仪器须在第一次股份转让交割后完成从股转系统摘牌并改制为有限责任公司，预计今年四季度完成并表，其并表对公司今年整体毛利率影响不大。

7、公司在科研市场领域有什么发展策略及进展？

答：科研市场是公司目前积极布局推进的方向，公司组建了科研市场团队，将公司品牌向实验室端渗透，提升科研市场品牌影响力，希望未来能够实现更多科研项目向工业市场的转化应用。但是科研市场有其特殊性，客户高度分散且注重品牌，需要公司提供更为丰富的产品线，并通过区域销售、代理商及与第三方平台合作等模式逐步打开市场。

在仪器端，赛谱仪器将针对科研用户需求推出新款产品，突出产品性价比。在耗材端，公司预装柱系列产品线基本完整，方便实验室用户实现更便捷的选择和使用，目前在高校院所已产生少量订单。公司现已

推出针对科研端的产品手册，结合销售团队的力量和资源，由被动销售到主动发力，全力进军科研市场的拓展。

8、公司是否有 GLP-1 类药物的相关项目导入？公司如何看待这方面的业务？

答：公司在小分子药物方向积累时间长，胰岛素及多肽药物覆盖的药企客户较多，产品在 GLP-1 类药物上有很强的竞争力，目前 GLP-1 研发端的项目较为丰富。

随着 GLP-1 类药物的发展，公司更加重视该方向业务。一方面，在已经导入的客户项目中，公司持续跟进客户研发进程，做好中试放大阶段的跟踪及工艺服务。另外一方面，公司引进的陈武博士带领项目团队针对硅胶产品进行优化提升，希望能够在 GLP-1 类药物处理上有所突破，更好的体现公司产品的优势。

9、新产品进展及规划？

答：随着公司研发投入的持续加大，预计下半年有多款新产品不断推出，目前合成载体微球已进入发布前的数据确定阶段，三季度预计推出一款亲和软胶升级的产品，常熟技改产线预计三季度完成，届时软胶分子筛等一系列产品将会推向市场，四季度预计推出杂化硅胶新产品以及羟基磷灰石新基质产品，今年年底计划发布针对血液制品的抗体产品填料。