

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：2023-004

投资者关系活动类别	<input 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	中信证券、信达证券、天风证券、东吴证券、海通证券、中信建投证券、广发证券、国金证券、国盛证券、安信证券、中泰证券、华西证券、银河证券、西部证券、开源证券、光大证券、汇添富基金、中欧基金、高盛、大成基金等机构及个人投资者，共计 250 余位投资者在线参与。
时间	2023 年 8 月 25 日 15:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长 江必旺博士 总经理 牟一萍 副总经理 王冬博士 董事会秘书、财务总监 赵顺 证券事务专员 魏晓
投资者关系活动主要内容介绍	<p>通过线上会议的形式，公司管理人员向投资者就公司 2023 年半年度报告所披露的业绩进行了解读，并就投资者关心的经营管理、产品研发及海外业务拓展等问题进行了交流，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>一、公司 2023 年半年度报告所披露的经营情况</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 2.95 亿元，较上年同期略有增长；若剔除上年核酸检测用磁珠销售收入的影响，上半年营业收入同比增长 14%。</p> <p>第二季度单季收入同比增长 22%，环比增长 23%，其中色谱填料和层析介质产品收入环比增长 32%，核心业务恢复势头良好。上半年综合毛利率 79%，较上年同比降低约 2 个百分点，主要系公司合并赛谱仪器后产品结构变化所致。本报告期色谱填料和层析介质毛利率为 86%，较上年同期略有增加。</p> <p>在国内细分市场越来越激烈的竞争环境中，公司核心业务保持稳定的盈利能力和较好的增速，充分体现出公司在生物医药分离纯化领域积累的产品性能优异、质量稳定、产能可靠及应用服务专业高效等核心竞争力优势。</p> <p>上半年公司剔除股份支付费用摊销和上年同期收购赛谱仪器的投资收益等两项影响因素后，归母净利润和扣非归母净利润分别为 9,387 万元和 8,138 万元，较上年同比下降 20%多，主要是公司上半年营业收入整体增速趋缓，但在研发和市场等方面仍在增加投入，特别是公司在 2022 年引进多位高端技术人才提升创新能力，面向关键重大需求布局产品研发规划，对标国际领导厂商建设长期竞争优势。上半年研发投入占营业收入</p>

28%，较上年同期增加约 15 个百分点，全新一代杂化硅胶色谱填料、新款软胶 Protein A 亲和层析介质等多个重点新产品将在下半年上市销售。

二、投资者问答

1、行业目前竞争的情况？如何判断未来需求？展望下半年的经营趋势？

答：根据公开资料，丹纳赫、安捷伦、赛默飞世尔国际领导厂商上半年在中国区的业务均出现不同程度下滑，有的下滑幅度甚至超过 30%，反映出国内生物医药行业阶段性调整对上游供应链产生的明显影响。公司在市场端面临的情况跟外资企业面临的情况是一致的。我们团队在这个市场疲软的情况下，还在努力保证研发和营销投入，为客户提供更好的产品和服务。公司的业绩增速虽然出现放缓，但是下行的市场中，公司的核心业务还能保持一定的增长，在这个过程中赢得了更多的市场份额。

公司在 2022 年曾做过一个大概的测算，国内分离纯化填料市场在 45 至 50 亿元的规模。生物医药的发展受到外部环境的扰动，前几年的增速很快，有点把未来的增速透支了，所以最近看到增速有所下降，但是我们总体认为，作为战略性新兴产业的中国生物制药产业前景光明，上游填料市场的增长是确定的，有希望逐渐恢复到 20%左右的行业增速。

2、上半年销售费用增长明显的原因是什么？

答：2023 年上半年销售费用同比增加约 1,100 万元，主要系合并赛谱仪器的口径影响，去年同期仅合并了赛谱仪器 6 月份一个月的销售费用。

公司持续推进组织架构的优化工作，全面提升销售、市场、应用技术及公司运营等环节的综合竞争力。公司分离纯化产品的销售体系由原来的生物（大分子）、生化（小分子）两个分应用方向的事业部形式调整为按大区统一管理，可以形成更有层次、更强服务能力的区域团队，深入落实公司以客户为中心的营销战略。在营销队伍管理上更注重能力提升和必要的人员置换，大力推动集团内销售资源的统筹和业务协同。

另外因为去年很多市场推广活动延期至今年上半年举行，增加了本期的业务宣传费及营销人员差旅费。

3、下半年到明年上半年是否有一些即将商业化的项目储备？

答：公司截止上半年末累计有上百个三期阶段的药物应用项目，其中处于三期阶段的抗体项目有 44 个，在行业中的占比还是挺高的。早期导入客户恒瑞医药的两个单抗项目今年上半年已进入新药注册环节。

总体来说除了传统抗体项目之外，随着市场发展变化，双抗、多抗、ADC 项目也在逐渐加入，项目类型更加丰富，行业宽度更加拓展。我们无论是项目数量，还是项目阶段，都在稳定增加。

4、因并表赛谱导致上半年综合毛利率有所波动，但是填料的产品毛利率有提升，下半年情况如何？是否会因竞争出现价格波动？

答：上半年经济环境不稳定因素增多，国内细分市场竞争越来越激烈，但是公司填料产品毛利率还保持相对稳定，充分体现公司在生物医药分离纯化领域积累的核心竞争力优势。公司会在大客户放量生产阶段根据采购规模制订更灵活的折扣或返利政策，但是临床阶段的项目价格不会有过大的波动。客户在选择产品的时候，除了关注价格之外，更注重供应商的可靠程度和长期合作的关系，公司的产品性能、安全供应、长期合作关系都是客户选择公司的因素，同时公司技术支持团队会帮助客户优化工艺，下半年预计能够维持现有价格。

5、纳谱分析上半年的经营情况？

答：纳谱分析上半年营收增速超过 30%，其中重点发展的生物柱产品实现了翻番增长，达到了我们的预期。下半年纳谱色谱分析的预期是增长 35%以上，今年纳谱分析的业务争取达到集团整体 10%左右的比重。纳谱分析的产品主要是针对分析型的色谱柱市场，纳微有自己的底层技术基础，再加上色谱柱领域世界顶级的专家，在分析产品领域具有超越国际领导品牌的机会。

6、子公司赛谱仪器上半年亏损的原因是什么？有何举措？

答：今年赛谱仪器的产品销量较去年相比明显下降，我们理解主要系去年购买仪器产品有阶段性的税收优惠政策，很多客户都在去年提前采购了设备，导致今年赛谱仪器短期面临很大的挑战。下半年公司会优化销售团队和推出新产品，更有针对性的去做好销售工作。

7、公司之前表示要打开欧美市场需要有创新性的产品，目前有进展吗？

答：欧美市场客户更认同有创新性的产品，光靠性价比优势是不够的。下半年公司计划发布全新一代杂化硅胶新产品，这是面向工业制备领域推出的全新产品，相比于传统硅胶填料，杂化硅胶填料更耐酸碱性，使用寿命更长，在降低胰岛素、GLP-1 等多肽药物的生产成本方面会体现出明显优势，公司希望通过该产品加快在发达国家市场业务拓展速度。

8、公司半年报披露的新增项目中是否有降糖减肥相关的项目，目前处在什么阶段？

答：上半年在胰岛素相关项目有约 1500 万左右的色谱填料销售收入，应用项目覆盖了国内大多数头部企业。有关 GLP-1 项目，公司针对国内客户进行了统计，上半年有接近 10 家客户，研发及商业化阶段的项目都有。

9、上半年小分子方向增速下降的原因是什么？

答：上半年小分子方向增速下降，一方面因为去年的小分子增速较快，去年基数较高；另外一方面部分项目因采购周期的原因会有阶段性的波动，比如抗生素使用的填料采购周期是 2-3 年。小分子方向里面硅胶色谱填料销量是增长的，聚合物反相色谱填料销量是下降的，主要是聚合物反相的使用寿命长，周期可达 3-5 年。

10、公司收购福立仪器后是否有进一步推进业务协同计划？

答：福立仪器是国产气相色谱仪的龙头厂商，年销量超过 2000 台，公司已在考虑与其仪器配套的气相色谱柱产品发展规划。福立仪器几年前就从国外引进了专家开发液相色谱仪，已经积累和搭建好产品开发平台，纳微在帮他们引进科学家和经营团队推动液相色谱仪产品的商业化，争取也能将福立仪器培养成国产液相色谱的龙头企业。纳微的液相色谱柱耗材业务接下来会与福立仪器的液相色谱仪产品形成紧密协同。

11、股权激励目标和全年预期是否有调整？

答：从公司上半年的实际经营数据可以看出，公司的核心业务呈现良好的恢复增长势头。但考虑到宏观经济环境的不确定影响因素较多，生物医药行业的景气回升也需要时间，公司需要更加积极主动应对变化，对外深入客户快速响应核心需求，对内优化集团组织运营降本增效，争取下半年剔除核酸检测磁珠业务影响因素营业收入能恢复到 20%以上的增速。