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：2025-004

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（请文字说明其他活动内容）：电话会议
调研机构	中信证券、招商证券、国盛证券、兴业证券、华安证券、中金公司、信达证券、国泰海通证券、申万宏源、西部证券、天风证券、浙商证券等机构及个人投资者，共计 110 余位投资者在线参与。
时间	2025 年 4 月 28 日 15:00-16:15
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 江必旺博士 总经理 牟一萍女士 副总经理 王冬博士 副总经理 米健秋博士 董事会秘书、财务总监 赵顺先生
投资者关系活动主要内容介绍	通过电话会议的形式，公司管理人员向投资者就公司 2024 年年度报告及 2025 年第一季度报告所披露的业绩进行了解读，并就投资者关心的市场拓展、公司战略、产品研发和内部经营等情况进行了交流，沟通主要内容与公告、定期报告内容一致，部分延伸探讨内容如下： 一、公司 2024 年年度报告及 2025 年第一季度报告披露的经营情况 （一）2024 年度经营情况 1、收入端，公司 2024 年度实现营业收入 7.82 亿元，较上年度增长 33.33%。各业务板块的具体情况： （1）核心业务色谱填料产品全年营业收入 4.51 亿元，同比增长 10.20%，毛利率 81.56%，同比略有下降，保持了基本稳定。在生物医药行业投融资趋紧和竞争加剧的外部环境下，公司聚焦主业深耕细作，对外以客户为中心，强化应用技术服务；对内加快产品迭代创新，持续优化运营管理体系，扭转了核心业务下滑的被动局面。其中应用于抗体（含 ADC）、重组蛋白、疫苗、核酸药物等四类大分子药物项目的层析介质销售收入与上年基本持平，应用于胰岛素、多肽、抗生素等三类中小分子药物项目的色谱填料的销售收入实现约 16.13% 的增长。全年来自生物医药战略客户的销售额约占 50%，体现出公司深化战略客户合作的经营工作富有成效。 （2）在色谱分析耗材方向，全年营业收入 7325 万元，同比增长 26.15%，毛利率 75.22%，与上年基本一致。该业务连续三年保持高速增长势头，体现了公司的色谱分析耗材产品从基球合成、功能化、到色谱柱装填及应用全部自主创新所展现出的显著竞争能力。 （3）光电微球产品全年营业收入 3552 万元，同比增长 1.77%，毛利率 69.68%，较上年减少 3.6 个百分点。公司在该领域持续推出新产品，车载显示器、智能调光膜等新消费级的市场蕴含着较大的发展机会。

(4) 体外诊断用微球产品全年营业收入 530 万元，同比增长 9.53%，毛利率 74.77%。公司重点聚焦在免疫发光用磁珠产品，通过多年的投入和培育，有机会看到该业务方向更好地应用转化。

(5) 蛋白层析仪器全年营业收入 3974 万元，收入水平和毛利率均有明显下滑，主要是 2024 年仪器市场恢复低于预期节奏，行业竞争加剧，导致销售情况不如预期。公司已采取集团内“填料+仪器”整合营销、加快新产品研发以及拓展海外市场等积极应对措施。

(6) 色谱分析仪器是 2024 年 3 月新并购的业务，产生合并营业收入 1.54 亿元，毛利率 47.82%。公司致力于打造从色谱填料、色谱分析柱到层析纯化仪、液相和气相色谱仪的整体色谱技术平台，为客户提供更有竞争力的整体解决方案的战略布局。

2024 年公司持续加大国际市场拓展力度，激活高质量发展的新动能，主营业务收入中来自境外的收入有 4705 万元，同比增长 122.19%。

2、费用端，全年发生销售、管理和研发等三项期间费用 4.22 亿元，同比增长 7.9%。若剔除福立仪器并表影响和股权支付费用摊销（4511 万元）影响因素，三项期间费用总额约 3.15 亿元，同比增长约 9.4%，可以看到公司在提升营销能力、加速产品迭代创新从而实现业务增长的同时，有效控制了前期费用快速增长的势头（2023 年度该口径费用增长约 17.9%）。

3、利润端，2024 年度实现归母净利润 8284 万元，同比增长 20.82%；扣非归母净利润 6587 万元，同比增长 108.55%。销售净利率 10.59%，加权平均净资产收益率 4.84%。

4、2024 年全年经营活动产生的净现金流量 1.33 亿元，同比增长约 6%。

(二) 2025 年第一季度经营情况

一季度公司实现营业收入 1.89 亿元，同比增长 22.39%。其中色谱填料和层析介质主业实现约 10.62%的增速，分析耗材业务保持约 23.36%的较好增长势头；特别值得一提的是在公司内部整合后营销团队的努力下，蛋白层析仪器业务止跌回升，本季度实现同比 43.44%的增长。

一季度表观利润指标得到明显改善，归母净利润同比增长 72.98%，扣非归母净利润同比增长 85.28%。

二、投资者问答

(一) 中美互加关税后，目前国内下游药企客户使用国产填料与仪器的意愿如何，后续国产替代趋势如何展望？

答：在中美互加关税之前，国内药企客户使用国产填料与仪器的意愿已经非常强烈，国产替代趋势越发明显。

互加关税之后，药企客户对于使用国产填料和仪器意愿进一步增强，国产替代趋势的增强主要体现在四个方面：

1、药企成本控制方面：在互加关税之前，进口填料因为技术垄断的原因，价格已经很高，增加关税会导致药企客户生产成本进一步增加，药企更愿意使用国产填料替代进口填料；此外，国内集采政策逐步落地，使得药物销售价格逐渐下降，药企客户的成本敏感度增加。国产填料在性价比方面有明显的优势，能够帮助国内药企降低成本，在市场竞争中保持竞争力。

部分医药链主企业开始提倡国内药企客户试用国产科学仪器并进行测试与反馈，帮助国产仪器公司提升产品性能，进一步对标国际厂商。

2、供应链安全方面：国际贸易摩擦不断加剧，对全球供应链的不确定性也在增加，部分生命科学领域跨国公司已经关闭了耗材采购平台，药企客户使用进口填料及耗材存在供应链中断和不稳定的风险。药企客户出于供应链安全的考虑，会更倾向于选择国产的产品。

公司聚焦生物医药主业深耕细作，能够提供更稳定可靠的填料供应，能够确保药企使用填料的连续性，使药企避免因使用进口填料而导致生产停滞造成的经济损失。

3、产品性能方面：近几年国产填料性能、质量不断提升，公司在色谱填料领域不断地进行技术突破，部分产品的质量与性能能够媲美进口填料，甚至能够达到国际一流标准，能够满足药企客户对填料性能、质量的要求，增加了药企客户对于国产填料的认可度和信任度，同时也增强了使用国产填料的意愿。

4、政策方面：十四五生物经济发展规划明确鼓励药企生产用关键材料国产化，提高医药企业的自主可控能力，为药企客户使用国产填料提供了政策动力。

（二）国内市场价格竞争情况？如何看待后续毛利率走势？

答：一方面，在当前生物医药环境下，国内药企客户面临着越来越大的压力，对于更高性价比以及更好性能的填料的需求逐渐增加；另外一方面，国产填料公司数量越来越多，竞争情况愈加激烈。

从客户角度来看，除考虑价格因素外，更加关注产品性能、生产能力以及产品质量。公司通过优良的产品性能、可靠的生产能力以及稳定的质量体系等综合优势，给客户提供更好的产品来满足客户的需求。

激烈的竞争会增加产品降价压力，公司通过提升服务、创新产品、优化生产工艺等多措并举，争取维护核心产品的毛利率稳定性。

（三）子公司纳谱分析的业务有何预期？

答：子公司纳谱分析专注于高性能、高稳定的色谱分析柱产品的开发，实现了色谱柱产品从基球合成、功能化到色谱柱装填及应用的全部自主化，产品技术优势明显，产品品类齐全。在中美互加关税的背景下，国内许可药企厂商、政府部门以及科研单位已经在与纳谱分析对接咨询，寻求色谱柱的替代方案，预计分析耗材业务会更快看到明显的增长变化。

（四）预计今年色谱填料增长驱动主要来自哪些大品种或者大客户？公司在大客户服务上有何特色？

答：今年的战略目标基本延续去年的重点工作，生物医药主业聚焦多肽、双抗/ADC、血制品等三大热点应用领域，拉动业绩增长；同时关注疫苗和小核酸两个细分高增长领域，捕捉新应用机会。

公司应用技术团队秉持“产品+解决方案+客户服务”的理念，为客户提供“纳微式服务”，包括新工艺开发、填料评估、寿命测试、现场帮助客户装柱以及线上线技术交流等服务，获得了客户的高度认可。

（五）一季度赛谱仪器和福立仪器的业务开展情况以及需求端变化情况如何？

答：公司进一步优化赛谱仪器的营销体系，成功导入了纳微在医药行业的部分客户，同时今年 IVD 市场有所回暖，赛谱仪器今年一季度扭转销售收入连续下滑局面，实现同比约 43% 的增长。

公司收购福立仪器后，对其原有销售团队重新划分，化学分析事业部主要覆盖其原有的石油化工、环境分析、食品安全等检测领域，重点以气相色谱仪来带动液相色谱仪进入到这些领域中；新成立的生命科学事业部，结合纳微在医药行业的客户资源，重点关注在医药市场、高校市场的导入机会。从需求端来看，国产市场对检测仪器国产化的需求愈加强烈。福立仪器一季度营业收入同比增长约 14%。

（六）各项费用投入节奏，利润端如何预期？

答：2024 年全年发生销售、管理和研发等三项期间费用 4.22 亿元，同比增长 7.9%。拆开来看，若以 2023 年整体费用为基数，并表福立仪器增长约 16.2%，股份支付摊销减少约 15.1%，其他内生费用增长约 6.8%。

2025 年公司仍然计划从严管控费用，提质增效，全年费用预算增长争取控制在 10%以内。

公司力争核心业务收入恢复到 20%~30%的增长速度，有机会带来利润端指标更明显的改观。

（七）盛迪亚的 PD-1 成功变更是否具有参考意义？

答：在恒瑞医药子公司苏州盛迪亚 PD-1 商业化项目变更过程中，公司坚持以客户为中心，以市场为导向，组织技术团队，配合盛迪亚进行核心层析技术的联合攻关，并围绕整体的工艺优化开展密切合作。项目变更前后的产品质量高度可比，确保了产品变更前后的稳定性与一致性。该项目的成功变更体现了公司应用技术能力与客户需求的高度融合，也推动了公司生产质量体系的不断完善，公司希望以此为契机，能够跟国内的药企共同携手、深化合作、共同进步。

（八）资本化开支以及固定资产折旧相较去年有何变化？

答：去年公司研发大楼转为固定资产以及常熟纳微软胶技改项目完成验收，预计今年新增折旧摊销约 800 余万元。今年规划在苏州工业园区的中试车间以及常熟的生产基地实施部分技改项目，同时计划在常熟生产基地附近购置土地完善配套设施，全年预计 9000 万元的资本化支出。

（九）福立仪器的发展规划是什么？中美互加关税对福立仪器的业务有何影响？

答：福立仪器立足打造国内色谱质谱龙头企业。近几年的发展重心是聚焦色谱仪器，在福立仪器底层精密加工能力的基础上，通过引进了国际一流的人才，大力发展液相色谱仪，在打开并夯实液相色谱仪器市场之后，计划发展质谱业务。

福立仪器具备仪器精密加工的能力，因此在激烈的竞争中仍可以实现较好盈利，在中美互加关税的情况下，拥有底层精密加工能力的优势会进一步凸显。

（十）2025 年及后续海外拓展的规划展望？

答：公司持续加大国际市场拓展力度，激活高质量发展的新动能，2024 年主营业务收入中来自境外有 4705 万元，同比增长 122.19%；公司在提质增效重回行动方案中规划的 2025 年的海外收入目标是增长 50%以上。公司会完善海外营销体系，加强海外销售力量，提升海外销售团队的直销能力，增加与战略合作伙伴的合作等。

（十一）对于未来发展的展望？

答：近两年公司持续改进研发模式，提升研发效率与创新能力，缩短产品研发周期，通过加速创新与融合创新推出更多具有竞争力的新产品，满足市场需求。此外，公司会持续加强质量管理体系建设，强化海内外市场拓展力度，相信随着生物医药行业回暖，公司会取得更好的经营业绩。