

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：2024-007

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）：电话会议
参与单位及人员	中信证券、信达证券、华创证券、华安证券、东吴证券、开源证券、浙商证券、国盛证券、国投证券、民生证券、国金证券、西南证券、平安证券、嘉实基金、银河证券、海通证券、长城证券、君和资本、兴业基金、东方证券、富安达基金、泰康资产、开源证券、信达澳亚基金、新华资产等机构及个人投资者，共计 140 余位投资者在线参与。
时间	2024 年 8 月 28 日
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 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	<p>通过电话会议的形式，公司管理人员向投资者就公司 2024 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、市场推展及团队整合等情况进行了交流，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：</p> <p>一、公司 2024 年半年度报告披露的经营情况</p> <p>1、整体营收及各业务板块具体情况</p> <p>上半年公司整体营业收入约 3.4 亿元，同比增长 15.12%。毛利率为 72.42%，同比减少 6.64 个百分点，主要是仪器产品收入占比增加，拉低了整体毛利率水平。</p> <p>核心业务色谱填料和层析介质产品上半年的营业收入 1.99 亿元，同比减少 5.46%，类别毛利率 83.14%，同比下降 2.56 个百分点，但较 2023 年度该类产品的毛利率仅下降 0.82 个百分点，基本持平。受生物医药行业投融资趋紧，新药研发需求下降，行业竞争加剧，而公司前期已导入应用的大多数新药项目尚处于临床研究或新药注册阶段，使得公司的核心业务遇到阶段性的增长压力。</p> <p>色谱分析耗材板块上半年营业收入 3410.43 万元，同比增长 36.03%；类别毛利率 73.34%，与上年同期基本持平。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。</p> <p>蛋白纯化仪器业务上半年营业收入 1947.67 万元，同比减少 33.13%，对公司整体业绩造成较大的拖累。公司从去年四季度开始的“仪器+耗材”营销体系的深度整合工作开始见到成效，该业务今年上半年季度环比</p>

增长明显，加上后续布局的新产品，有望看到更好地恢复。

光电业务上半年营业收入 1798.48 万元，同比增长 7.72%，类别毛利率 71.03%，与上年同期基本持平。在该领域公司不断推出创新产品，车载显示器、智能调光膜等新消费级市场蕴含着较大的发展机会。

上半年公司完成收购福立仪器的全部交易程序，并于 3 月起将福立仪器纳入公司合并报表。3-6 月份合并福立仪器的营业收入 5,692.25 万元，该类业务毛利率 48.47%。并购福立仪器，符合公司打造色谱技术平台和进入更多行业应用的发展战略，有助于增强公司在仪器和设备方面的自主创新能力。

2、上半年费用和盈利情况

公司上半年销售、管理和研发等三项费用的支出总额为 1.91 亿元，同比减少 8.09%，主要是本期摊销的股份支付费用减少约 4046 万元。若剔除股份支付费用和福立并表的影响因素，上述三项期间费用在上半年的支出总额为 1.44 亿元，与上年同期基本持平，这是公司积极应对经营环境变化，从 2023 年下半年开始严格实施费用预算总额控制的努力结果。

盈利方面，上半年公司实现归母净利润 4,505.21 万元，同比增长 41.55%；实现扣非归母净利润 3,653.52 万元，同比增长 88.89%。这个利润中包含摊销的股份支付费用 2289.80 万元。另外，公司预计无法完成《2022 年限制性股票激励计划》第三个归属期（即 2024 年度）所设定的公司层面业绩考核目标，故在上半年报表中冲回了该归属期已累计摊销的股份支付费用 2,934.10 万元。

二、投资者问答

1、分应用领域来看，大分子和小分子领域下游客户需求情况如何？

答：受经济环境的不确定性增加和生物医药行业投融资趋紧等外部不利因素影响，公司大分子业务，特别是单抗方向出现一定程度下滑。上半年公司顶住外部压力，全力拿下多个战略客户的三期临床及商业化项目。在 ADC、重组蛋白、血液制品等新的增长方向，公司已经导入丰富的临床一期二期项目，未来几年有商业化放量机会。

从去年开始，小分子业务作为公司的重点发力方向，今年上半年实现同比 30%左右的增长，其中胰岛素、多肽、抗生素及 GLP-1 方向的增长较为显著。

总体来说，国内生物医药行业目前仍处于比较严峻的阶段。公司将继续在存量市场深耕细作，紧跟客户的商业化变更项目；在增量市场，公司会密切关注客户早期项目，从产品以及销售角度布局，争取增量机会。

2、公司海外布局情况？24 年海外市场收入预期如何？主要驱动因素是什么？

答：公司加快海外市场布局，积极参加海外展会，特别是发展中国家的行业展会，子公司纳谱分析的色谱分析业务从国内市场走向国际市场，国际业务增长显著。另外，在公司自身的填料业务方面，希望通过跟随客户的项目出海。今年上半年，海外业务收入实现了翻倍增长。

3、公司上半年的战略客户开拓情况，战略客户收入贡献及占比情况。

答：从去年开始，公司重视与战略客户的紧密连接，今年上半年，公司继续全面深化战略客户合作关系，加强与多肽和 GLP-1 头部企业的战略合作，新增三家战略客户，其中两家为小分子战略客户。上半年来自战略客户的销售额约 1.12 亿元，占色谱填料业务收入的比重约 56%，预

计下半年战略客户依然是公司主要业务来源。

4、后续填料产品毛利率趋势？

答：上半年公司仪器产品收入占比增加，导致产品毛利率同比下降，拉低了整体毛利率水平。除此之外，公司坚持以产品质量和客户服务赢得客户信任，并未实施低价营销策略，预计下半年毛利率水平基本与上半年持平。

5、如何展望软胶新产品后续的放量节奏和规模？

答：软胶产品是公司重点填补和发展的方向，上半年公司积极推动软胶产品的中试放大，争取下半年推出软胶离子交换产品及更高性能的亲水产品。

6、现在预期全年股份支付的费用是否有变化？三季度是否也会有部分冲回？

答：2024年上半年公司实际摊销的股份支付费用是2,290万元，因原累计确认的2022年限制性股票激励计划的第三期股份支付费用已在上半年全部冲回，三季度不会产生股份支付费用的冲回，下半年预计摊销的股份支付费用总额约为4,300万元。

7、赛谱仪器和福立仪器的发展情况，是否有商誉减值风险？

答：由于IVD市场变化，赛谱仪器从去年开始面临较大挑战。同时，蛋白纯化市场竞争加剧，竞争对手采取低价策略，导致市场规模的大幅下降。下半年，赛谱仪器的蛋白纯化业务预计将会有所增长，但预计达成全年预算目标会有压力，存在一定的商誉减值风险。

中国的仪器行业长期稳步增长，今年第一次出现大规模下降。收购福立仪器后，公司对其运营体系进行了全面调整，下半年预计实现10%-15%的增长，全年实现5%-10%的增长。目前来看，福立仪器暂不会带来商誉减值的风险。

8、多肽类填料增速有所放缓，最新行业需求与竞争情况如何？

答：在2022年及之前，公司把GLP-1与多肽方向的填料收入合并统计，近两年GLP-1方向发展迅速，行业需求旺盛，从2023年开始，公司单独统计GLP-1方向的填料收入。虽然从多肽跟GLP-1整体来看，增速是放缓的，但单独统计GLP-1方向的填料收入，上半年是翻倍增长的，约为2,400余万元。

9、跟战略客户的战略合作协议有何互惠政策？

答：公司与战略客户的战略合作不仅仅体现在营销方向，也包含双方高层之间的互访、前期研发项目上的合作、新产品的开发、产品定制等方面。

与客户的战略合作，有利于公司产品导入客户早期项目，共同推进项目从临床研发走向商业化进程。公司是国内第一家色谱填料上市企业，充分满足药企客户对供应商稳定性与可控性的要求。

10、福立仪器上半年的利润是多少？其利润率是否出现了下滑，是什么原因导致的？未来的增长预期。

答：公司持有福立仪器44.8%的股权，上半年合并其利润约213万元。福立仪器并表后，为了长期发展战略，公司协助其调整经营策略，引入研发及营销团队，在原有气相色谱仪产品稳定提升的基础上，推动液相色谱仪产品的商业化，导致其上半年费用有所增加，利润率产生了

阶段性的变化。但纵观全年，福立仪器符合年初预期。

11、公司撤回了可转债发行申请，有何考虑？介绍公司现有产能及利用率情况。

答：本次可转债发行的股东大会决议有效期及相关授权有效期即将届满，公司结合当前外部宏观变化及公司战略方向调整，希望集中更多的资源在产品性能提升和关键领域的业务布局，经过认真研究和审慎思考，所以决定终止本次融资计划的推进。

近年来常熟纳微不断进行技改项目投入，生产能力得到了进一步提升，产能问题不会成为公司发展瓶颈。

12、小分子填料领域，现在客户种类是否有进一步拓宽，在海外的印度、欧洲仿制药企业的销售怎么样？

答：小分子领域除了关注 GLP-1、胰岛素等新药领域外，公司也十分关注国内抗生素企业基于环保及产品质量纯度要求下进行工艺升级的市场机会。上半年，公司在印度头部仿制药企业进行了产品替换验证，下半年有机会在胰岛素、GLP-1 项目上取得突破。

13、公司的销售费用率如何评估？

答：公司上半年整体销售费用率是 21.5%，剔除股份支付费用摊销，包括并表的福立仪器的影响，公司内生业务的销售费用率约为 18%，比上年略有增长，主要因为公司优化营销体系，提升市场竞争能力。公司销售、管理和研发等三项费用的支出总额得到了有效控制。

14、公司研发人员的数量同比增长 28%，是福立并表带来的，还是公司基于对新产品研发的投入加大所致？

答：截止 2024 年 6 月 30 日，公司研发人员 271 人，其中合并福立仪器的研发人员 46 人，剔除掉福立仪器并表影响后，研发人员是 225 人，较去年同期增加 6%左右。

在市场竞争愈加激烈的情况下，增加研发人员的补充，有助于推动研发产品的迭代创新，推向市场颠覆性产品，增强公司创新能力，提升公司综合竞争实力。

15、公司如何展望未来？

答：公司近几年逐步完善了从填料-色谱柱-仪器设备的色谱平台产品布局。未来几年，公司将会把资源集中投入到更具创新性的产品以及重磅产品的迭代更新，推动各个板块业务的协同发展。

目前，虽然面临市场阶段性挑战，但是公司依然拥有充足的发展优势。从微球基质来看，公司同时拥有软胶、硬胶两种基质产品；从应用领域来看，公司覆盖了分析检测以及工业化生产领域；从产品来看，公司形成从色谱填料、到分析耗材再到仪器设备的产品布局。公司是国内在色谱分离纯化领域布局较为完善的公司，拥有强大的创新能力，随着技术的持续迭代，公司将不断推出更具竞争力的产品，为客户提供完善的整体解决方案，促进国内及国际市场的双向发力。