

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：2025-007

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）：
调研机构	招商证券、中金基金、长江证券、光大资管、太平基金、人保养老、华泰保兴基金、德邦基金、高毅资产、长城财富资管、银岳投资、永赢基金、附加值投资、六禾投资、圆信永丰基金、和谐汇一资管等
时间	2025年7月10日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监 赵顺先生 证券事务代表 马佳荟女士 证券事务专员 魏骁先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司接待人员与投资者就投资者关心的经营管理、产品研发、市场拓展等内容进行了交流，沟通主要内容与公告、定期报告、业绩预告内容一致，部分延伸探讨内容如下：</p> <p>1、公司 2025 年半年度填料业务的增长原因？ 答：在小分子应用方向，近两年因 GLP-1 类多肽药物市场的爆发，国内外药企持续加大投入推进新药研发和产能建设，相关色谱填料产品的收入增长明显，驱动公司小分子业务的快速增长。 在大分子应用方向，早期阶段的研发需求暂未看到明显的回升，三期放大应用项目和商业化药物变更项目，支撑了大分子应用方向的业绩稳定恢复。</p> <p>2、大分子业务恢复的原因？ 答：抗体类新药项目是目前国产填料替代进口产品的主要应用领域，市场竞争日趋激烈，公司持续加大研发投入，聚焦重磅产品的迭代创新，2024 年公司推出的第三代软胶亲和产品，产品性能明显提升，增强了抗体应用方向的竞争能力。在营销端，公司优化组织体系，实施战略客户营销策略，加强客户工艺服务能力，在关键项目上力争赢得订单。近几年，国产填料持续导入应用，国产替代趋势不断增强，三期放大项目及已上市药物的商业化变更项目不断积累，逐渐开始有填料更换的复购订单。公司重视和加快海外市场布局，完善海外营销体系，加强海外销售力量，提升填料产品导入海外客户的应用机会。通过以上多方面的努力，推动了大分子业务恢复增长。</p> <p>3、二季度归母净利率比一季度环比提升的原因？ 答：公司核心业务色谱填料业务的毛利率较高，填料业务占公司营收的比重达到 60%左右，填料业务增速的提升，改善了公司的整体盈利水</p>

平。

4、收购两家仪器公司的协同性体现在哪里？

答：在生物医药工艺端，赛谱仪器的蛋白纯化仪和公司的填料产品配套使用，为生物医药领域客户提供工艺开发服务，实现公司产品线从色谱填料/层析介质、色谱柱到蛋白纯化设备的延伸，进一步完善业务和产品布局，在客户拓展和市场销售过程中可实现较好的协同效应。

在分析检测领域，结合纳谱分析公司完整的液相色谱柱产品，对标国际巨头的业务模式，公司收购了福立仪器。通过液相色谱仪产品的市场导入，可以带动分析色谱柱耗材产品的持续应用业务。

赛谱仪器的蛋白纯化仪与福立仪器的气相、液相色谱仪，都是围绕色谱技术的应用，两家仪器公司与公司在核心技术、客户资源和渠道资源方面的积累与共享，增强公司全产业链覆盖和服务能力，收购两家仪器公司，符合公司构建色谱技术平台的战略。

5、公司应对国内“内卷”竞争的策略？

答：公司致力于打造从色谱填料、色谱柱、蛋白纯化仪到液相色谱仪/气相色谱仪的整体色谱技术平台，为客户提供更有价值的整体解决方案，避免卷入单一的产品价格恶性竞争中。当前阶段，公司在色谱填料核心业务的发展策略是针对 3+2（多肽、双抗、血制品、疫苗、小核酸）市场，以重磅产品技术创新、产品质量提升提供有竞争优势和高稳定性的产品，保持存量市场份额，抓住增量市场的增长机会，具体措施方面包括研发资源聚焦于关键重磅产品的性能提升，提升研发效率与创新能力，跨部门协同提质增效，发扬工匠精神提升质量体系等。公司重视和加快海外市场布局，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。