

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：2025-009

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	华泰证券、华夏基金、开心龙基金、常州投资集团
时间	2025年8月5日-2025年8月6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 魏晓先生
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><b>1、介绍一下公司签约战略客户的考虑以及实施战略客户营销策略给公司带来了什么影响？</b></p> <p>答：公司坚决执行“以客户为中心，以市场为导向”的营销策略，通过公司高层与战略客户高层间的互访，相互认可合作带来的价值，共享行业资源，推动双方缔结战略合作伙伴关系。对战略客户而言，公司能够在产品研发、应用技术支持、安全库存等方面集中资源，优先响应，公司聚焦客户的深层需求，发挥公司完整的产品线和丰富的应用案例优势，可以高效地为客户提供更有竞争力的分离纯化工艺服务；对公司来说，通过战略关系的建立，公司有机会深入到战略客户的研发管线，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。</p> <p>公司实施战略客户营销策略，在战略客户关键项目中取得订单，来自签约战略客户的收入占比不断增加。2024年，公司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。公司将继续全面深化战略客户合作关系，拓展不同应用方向的战略合作关系，不断提升客户满意度，积极发挥战略客户对公司营收增长的推动作用。</p> <p><b>2、客户推动商业化变更的动力来源是什么？</b></p> <p>答：近几年，国产填料在客户的新药项目上持续导入应用，国产替代趋势不断增强，已上市药物项目的商业化变更机会开始增加。</p> <p>一方面，国内集采政策逐步落地，使得药物销售价格逐渐下降，药企的成本敏感度增加，国产填料在性价比方面有明显的优势，能够帮助国内药企大幅降低成本，且已形成商业化变更的成功应用案例；其次，国际贸</p>

	<p>易摩擦不断加剧，增加了全球供应链的不确定性因素，在复杂的国际关系下，药企客户更加关注供应链的长远安全；另外，近年来，相关主管部门出台了一系列政策措施，面向重大需求组织联合攻关，提升全产业链的自主可控能力，增加了国产填料的应用机会。在以上因素的影响下，药企客户推动商业化变更的动力不断增加。</p>
--	---