

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：2025-014

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、东方证券、东吴证券、招商证券、浙商证券、国盛证券、中信建投证券、兴业证券、天风证券、西部证券、国泰海通证券等机构及个人投资者在线参与。
时间	2025 年 10 月 30 日 14:00-15:00
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 2025 年第三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 2025 年第三季度报告披露的经营情况 2025 年前三季度，公司整体营业收入 6.71 亿元，同比增长 22%。毛利率为 72.16%，同比增加 1.1 个百分点。 几个主要业务方向的具体经营情况： 核心业务色谱填料和层析介质产品前三季度的销售收入 3.98 亿元，同比增长 26%，增速进一步得到回升。这是公司积极应对外部经济环境和行业变化，聚焦生物医药主业深耕细作取得的成绩。2025 年公司在色谱填料核心业务实施“3+2”（聚焦多肽、双抗/ADC、血制品等三个热点行业，拉动业绩增长；关注疫苗、小核酸等细分增长领域，捕捉新机会）市场发展策略，通过重磅产品的技术创新、重点产品的质量提升来巩固竞争优势，扩大存量市场份额，抓住增量市场机会。公司在加快产品迭代创新、大力开拓国际市场以及持续优化生产工艺等多措并举，填料类产品前三季度的毛利率 82.63%，保持基本稳定。 子公司纳谱分析经营的色谱分析耗材产品前三季度销售收入 6975 万元，同比增长 34%，创近几年新高；毛利率 78.4%，较 24 年增长约 3.2 个百分点，主要是公司生物分离柱产品比重持续增加。该业务近几年一直保持高速增长势头，体现出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。 子公司福立仪器经营的色谱分析仪器产品前三季度销售收入 1.28 亿元，同比增长 24%；若剔除去年 1-2 月并表口径差异，同比增长 6.1%。福立仪器的气相色谱仪业务相对稳定，重点开发的液相色谱仪新产品正在加

	速导入市场。 其他产品方向，蛋白层析仪器产品前三季度销售收入 2936 万元，光电领域用微球产品前三季度销售收入 2516 万元，这两部分业务均有约 5% 的同比下降；IVD 用微球产品前三季度销售收入 540 万元，同比增长约 50%。 公司妥善使用募集资金，持续加大国际市场拓展力度，完善海外营销体系，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。2025 年前三季度国际业务收入 6553 万元，占公司总体营收接近 10%，继续保持良好势头，在海外药企实现抗体、血液制品、胰岛素、多肽、抗生素等应用方向不同阶段的项目导入，特别是在印度市场实现放量增长。 上述是公司前三季度在收入端的业务情况。 在费用端，公司积极应对经营环境变化，落实提质增效各项措施，费用增长得到严格管控。前三季度公司销售、管理和研发等三项期间费用的支出总额为 3.58 亿元，同比增加 13.0%；本期摊销的股份支付费用 4290 万元，同比减少 7.1%；公司自 24 年 3 月开始合并福立仪器，若剔除股份支付费用和福立仪器 1-2 月并表口径差异，本期三项期间费用总额 3.04 亿元，可比口径同比增加 12.30%。前三季度公司研发费用 1.47 亿元，占销售收入 21.9%，仍保持较高的研发投入强度。 如上所述，收入端核心业务色谱填料产品实现明显增长，费用端得到有效控制，带来公司盈利指标的明显改善。前三季度公司实现归母净利润 1.08 亿元，同比增长 156.6%；实现扣非归母净利润 0.95 亿元，同比增长 254.7%。销售净利率 16.8%，大幅提高 9.3 个百分点。 前三季度公司经营性净现金流 5279 万元，同比有好转，但仍然需要采取更加积极的措施，改善应收账款和存货等主要资产的经营效率。 二、投资者问答 （一）公司三季度核心填料业务同比增速进一步提升，结合下游应用领域和国内外客户情况分享下背后驱动力，后续经营趋势如何展望？ 答：2023 年，整个生物医药行业遇到了寒冬期，公司管理团队并未因此气馁，研发、应用技术和市场营销部门齐心协力，围绕市场需求梳理了研发管线的核心产品，提前对未来市场做出预判，联合制定了在色谱填料核心业务实施“3+2”的中长期市场发展战略，聚焦多肽、双抗/ADC、血制品等三个热点行业，在技术上迭代创新，有效扩大产能，早期阶段及商业化变更等新应用项目不断增加，打开公司的增量空间，特别是复购订单持续增加，是第三季度增长的驱动因素之一；公司凭借十几年的工艺开发和产品及产能储备，抓住了多肽药物的放量机会，国内外多肽药物纷纷加速研发和产能建设，催生了公司硅胶、离子交换填料产品的刚性需求，拉动了业绩增长；公司捕捉新的机会，在疫苗、小核酸等细分增长领域，公司产品齐全，实现新增项目导入，这两个重要市场也是支撑公司前三季度增长的重要因素。 公司发展的核心驱动力，除了两年前预判进入了核心赛道，更关键的是管理团队强大的执行力，包括技术创新，在双抗、ADC 领域开发出多模式的层析介质，帮助客户解决蛋白的复杂分离问题，跟踪客户的生产管理周期，提供纳微式服务，配合供应链的审核审计，完善质量管理体系，使产品性能对标国际主流产品，增加产品适配性，助力降本增效的经营目标。公司管理团队感到欣慰的是，我们围绕核心赛道，兼顾成本管理，在激烈的竞争环境中，实现了短期内稳定的良性业务增长，中长期有望凭借公司的技术优势以及细分赛道的布局，实现持续的盈利，使公司成为全球色谱填料领域的核心参与者。我们相信，公司“3+2”的市场发展策略，
--	--

	精确地切入了生物制药行业的增长趋势，在生物医药行业逐渐回暖，国产替代、深化海外市场扩展的双重利好下，公司的核心业务能够持续增长。 （二）麻烦领导拆分下前三季度/单三季度分产品线收入及增速；抗体药物商业化/三期/二期的管线数量变化及收入占比？ 答：第三季度公司业务呈现良好增长势头，几个主要的业务条线情况如下： 色谱填料业务：第三季度营收 1.6 亿元，同比增长 37%；前三季度营收 3.98 亿元，同比增长 26%，增速逐季回升。 色谱分析耗材：第三季度营收 2657 万元，同比增长 47%；前三季度营收 6975 万元，同比增长 34%，为近几年新高。 色谱分析仪器：第三季度营收 4615 万元，同比持平；前三季度营收 1.28 亿元，同比增长 24%；若剔除去年 1-2 月并表口径差异，同比增长 6.1%。 光电业务前三季度营收 2516 万元，蛋白层析仪器业务前三季度营收 2936 万元，同比都有约 5% 的下滑。 公司第三季度是增长最快的一个季度，公司抓住了核心赛道的发展机会，抗体 ADC、小核酸发展较快，小核酸的业务增长对公司业务拉动作用很大；公司进入抗体药物市场较早，积累大量的一期和二期项目，早期项目的储备为公司的发展奠定坚实的基础。公司前三季度，新增了丰富的前期项目；从销售额分析，三期和商业化项目贡献不断增加。 （三）GLP-1 类和小核酸客户的采购及拓展情况？ 答：近两年 GLP-1 和小核酸行业增长迅速，公司应用技术团队集中资源聚焦项目攻关，在多个客户项目上取得明显突破，公司 Unisil®Revo 系列硅胶产品，实现明显放量，在多个客户项目中获得积极反馈。另外，公司还开发了针对双靶点 GLP-1 分子的通用型纯化工艺方法，获得客户的高度认可。小核酸方面，公司探索了新的分离模式，进一步提升和完善了工艺方法。公司填料业务带动了核酸及多肽色谱分析柱产品的业务增长，由江必旺博士亲自参与的耐有机溶剂膜系统帮助客户实现降本增效，解决了包括战略客户在内的药企客户大规模生产中的痛点问题，除此之外，公司还提供固相合成载体、仪器等完整的产品线。 公司对内部销售队伍进行包括产品、工艺、设备以及后端的药物浓缩和溶剂回收的系统培训，结合应用技术支持，力争做好客户服务，与客户建立长期的互信与合作。 （四）纳谱、福立、赛谱的情况，全年及明年预期？ 答：纳谱分析的色谱分析耗材，保持快速增长势头，前三季度营收 6975 万元，同比增长 34%，创近几年新高。前三季度毛利率 78.4%，较 2024 年增长约 3.2 个百分点，主要是生物分离柱产品比重持续增加。纳谱分析的色谱柱产品有很强的竞争力，能够从基球合成、功能化到色谱柱装填及应用的全部自主化。此外，公司的单分散硅胶微球能够显著提升纳谱分析的生物分离柱的产品性能。这几年随着纳谱分析品牌的确立以及后续在行业用户及海外市场加大投入，纳谱分析的业务有望继续保持快速增长势头。 福立仪器的色谱分析仪器，前三季度营收 1.28 亿元，同比增长 6.1%，前三季度毛利率 47.9%，与上年基本持平。福立仪器的气相色谱仪业务稳定，研发团队重点关注提升液相色谱仪的产品能力，目前在软件功能完善与客户端的应用需求对接都有明显进步，管理团队也得到进一步加强，相信随着液相色谱仪新产品的放量会看到更好的增长。 关于赛谱仪器，今年进一步采取营销整合、研发聚焦以及职能共享等
--	---

措施，市场销售工作看到积极变化，赛谱仪器单体已基本实现扭亏，商誉减值压力有望得到缓解。

（五）目前国内市场价格竞争情况是否会有所好转？如何看待后续的毛利率？国产化率的占比情况？

答：关于价格趋势，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，产品价格持续承压。目前，客户关注的重点已经从价格导向逐步转变为对一个企业综合能力的评估，特别是近期接触到的海外客户，相比产品价格，客户更为关注公司的产品性能、生产能力、质量体系 and 可持续供应。激烈的竞争会增加产品降价压力，公司不断建立竞争优势，通过优质的工艺服务、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，赋予产品更大的竞争力，增加客户黏性，弱化价格敏感度，争取维护核心产品的毛利率稳定性。目前已在战略客户端看到成效，客户认可公司的服务、稳定供应。

公司预估现有国产品牌填料在国内市场占比约为 20%，随着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，国产填料占比将逐渐提升。

（六）公司抗体类业务大项目复购情况如何；新项目 Q3 相较 Q2 是否有提速？

答：公司前几年主要导入的是抗体类新药项目，较早上市的部分抗体项目，因药物进入医保或拓展适应症等原因，生产使用频次高，已出现少量的离子交换介质产品的重复采购；除此之外，公司在 GLP-1 多肽类原料药的生产项目重复采购频次相对更高，已有部分硅胶、离子交换产品的重复采购。填料的商业化生产项目取决于客户的药品上市后的市场接受度和生产批次，随着药物进入医保或拓展适应症，商业化生产项目放量后的重复采购机会将不断增加。

虽然新项目的增速没有前几年快，但从三季度抗体项目来看，销售额占比有所提高，客户数量和项目数量都有一定增长。公司认为，新的客户、新的项目的增长会进一步支撑公司无论是抗体业务还是整个填料业务的稳步提升。

（七）全年的费用投入规划是否有调整？是否考虑新一期股权激励？

答：公司积极应对经营环境变化，落实提质增效各项措施，健全绩效考核体系，严格管控费用增长，力争费用增长低于收入的增速，持续提升公司的盈利能力。

前三季度摊销的股份支付费用 4290 万元，同比减少 7.1%；目前预计全年的股份支付费用摊销约 4800 万元。现有的激励工具在 2026 年待摊销额约 3000 万元。

公司重视健全员工激励机制，将结合已实施的股权激励计划执行情况判断和实施新的激励工具。

（八）后续业务拓展、外延并购计划？

答：公司目前的平台搭建相对比较完善，例如在 GLP-1、核酸领域，公司产品线齐全，可以为客户提供从上游的合成载体，到下游的分离纯化再到溶剂回收、分析检测，通过材料、工艺、设备的融合，为客户提供全系列国产化的整体解决方案，提升竞争的壁垒。未来公司将继续聚焦重磅产品与重点行业，提升现有重磅产品性能，把产品做到极致；公司坚定实

	施系统性持续创新，包含材料的创新、仪器的创新，融合应用的创新，关注业务的协同效应，给客户 provide 全国产化的整体解决方案。除此之外，公司还需要关注跟随客户产品出海，积极拓展海外市场，从一个技术创新型公司转变成为一个国际化的公司，对标国际巨头公司，巩固市场地位，做客户信赖的伙伴，用业绩的成长回报投资者。
--	--