

苏州纳微科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告暨

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，持续贯彻落实关于科创板开展的上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，推动公司持续提升经营质量，助力资本市场稳定和经济高质量发展，苏州纳微科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 25 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并按时发布了半年度评估报告，全面提升公司发展质量和效益，增强核心竞争力，实现股东、员工、客户、社会等各方利益的共赢。

2025 年，公司积极推进行动方案的落实，充分发挥在生物制药分离纯化领域积累的核心竞争优势——优异的产品性能、稳定的产品质量、可靠的产能保障以及专业高效的应用服务，持续加大市场拓展力度，强化精益运营管理，推动经营业绩实现较好提升。公司全年实现营业收入 9.25 亿元，较上年度增长 18.18%；综合毛利率 71.31%，较上年度增加 1.09 个百分点；经调整的归属于母公司所有者的净利润（剔除股份支付费用影响）约 1.82 亿元，超额达成年初制订的盈利预算目标。现将公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的主要举措报告如下：

一、聚焦生物制药主业深耕细作，提升经营质量

2025 年，公司在生物制药主业实施“3+2”市场发展策略：一是聚焦多肽、双抗/ADC、血制品三大热点赛道，拉动业绩持续增长；二是关注疫苗、小核酸等高成长细分领域，前瞻捕捉新兴机会。通过重磅产品的技术创新与重点产品的质量提升，巩固核心竞争优势，在存量市场中扩大份额，同时积极把握增量市场机遇。公司深入推进战略客户营销策略，精准助力药企实现“纯化工艺升级”与“供应链安全”双重目标，有效支撑生物药纯化环节的降本增效需求，提升客户粘性与合作深度。

1、以客户为中心，强化应用技术服务，持续积累应用项目规模

公司紧抓生物制药市场发展机遇，深化重点客户需求对接与应用技术服务，针对重点项目提供从小试研发到放大生产的一站式解决方案，全面配合客户完成工艺验证及生产应用，持续提升客户服务能力与项目交付质量。报告期内，公司主要应用于生物制药领域的填料、耗材及仪器产品实现营业收入 6.89 亿元，占公司营业收入的 74.49%。其中，核心业务色谱填料和层析介质产品实现销售收入 5.52 亿元，同比增长 22.57%。报告期内，公司实现色谱填料和层析介质产品销售的客户数量为 783 家，较上年减少 9 家；经统计，应用于药企商业化项目（含新药注册阶段）的色谱填料和层析介质销售收入约为 1.28 亿元，约占本年填料和介质产品收入的 23%。

根据公司了解到的客户应用项目信息统计，本报告期应用于抗体（含 ADC）、

重组蛋白、疫苗和血液制品等四类大分子药物项目的层析介质的销售收入约 2.23 亿元，与上年基本持平；其中抗体（含 ADC）类项目应用实现增长近 13%。截至本报告期末，有超过 60 个抗体（含 ADC）应用项目处于临床三期研究或新药注册阶段，有超过 15 个抗体和 2 个重组白蛋白药物转为商业化生产使用。

根据公司了解到的客户应用项目信息统计，本报告期应用于胰岛素、多肽、小核酸和抗生素等四类中小分子药物项目的色谱填料的销售收入约 2.70 亿元，同比增长约 50%。公司具有聚合物反相、离子交换、疏水层析和硅胶反相等全系列自主创新产品，在包括 GLP-1 在内的多肽类药物应用方向积累形成丰富应用案例，本报告期在多肽类药物实现色谱填料销售收入约 1.47 亿元，较上年同期增长约 63%。

2025 年公司继续全面深化战略客户关系，加强客户工艺服务能力，在关键项目上力争赢得订单。2025 年来自生物医药战略客户的销售额约 2.91 亿元，占色谱填料业务收入的比重约 53%。



报告期内，国内著名创新药企恒瑞医药子公司苏州盛迪亚生物注射用瑞康曲妥珠单抗（艾维达®）获批上市，是国内首个获批用于 HER2 突变 NSCLC 患者的中国自主研发抗体偶联药物（ADC），为 HER2 突变 NSCLC 患者提供了新的治疗选择，公司为该项目供应高性能层析介质产品，形成了更加紧密的产业链上下游合作关系。国内创新型医药集团企业正大天晴两大生物类似药——曲妥珠单抗（赛妥）和贝伐珠单抗（安倍斯）的 1 万升不锈钢生物反应器生产线接连获批使用，成为国内首家获批上市万升规模生物类似药产线的医药企业，公司作为国产层析介质核心供应商，将持续为其大规模生物药生产提供关键支撑，彰显本土产业链协同突破技术瓶颈的实力。生物药 CDMO 企业夏尔巴生物杭州工厂成功完成首批 2 万升规模的抗体生产，从细胞复苏、2 万升大规模培养到下游纯化的全工艺流程可靠性得到充分验证，公司作为项目核心填料合作伙伴，提供了近千升性能稳定

的层析填料，以扎实的工艺适配性与可靠的规模化供应能力，为项目的顺利推进与量产成功注入了强劲动力。



报告期内，公司获得汉腾生物颁发的“杰出合作伙伴”的称号，充分体现了客户对公司的高度认可和信赖。为了感谢公司团队于 2025 年度的卓越协作与项目的全程支持，表彰公司在项目对接、需求响应中展现出的高度默契与专业精神，体现“携手并进、共创价值”的合作理念，慧疗生物授予公司技术服务团队“服务协同奖”。除此之外，公司凭借在多肽药物分离纯化领域的专业技术，荣获第十一届全国多肽药物研发及规模化生产前沿技术学术交流会颁发的“产业伙伴奖”。公司为核酸药物的纯化与质量控制提供关键支持，通过创新佐剂技术和分离纯化方案，助力疫苗的高效研发与生产优化，凭借在核酸及疫苗领域提供的先进分离纯化技术和高品质微球产品，公司荣获第四届中国核酸药物与新型疫苗产业大会颁发的核酸汇行业之星“2025 年度最佳技术突破奖”。公司携全产业链解决方案亮相 BIO CHINA 第十届易贸生物产业大会，荣获大会“年度供应商”奖项，国产化能力获得高度认可。

公司持续深耕本土市场，积极参与行业顶级展会与学术盛会，以技术创新巩固市场地位，展现公司全产业链解决方案实力。本年度参加 BIO CHINA 第十届易贸生物产业大会（EBC2025）、第 25 届全国色谱学术报告会及仪器展览会、第十一届全国多肽药物研发及规模化生产前沿技术学术交流会、第二十三届世界制药原料中国展（CPHI China）暨第十八届世界制药机械、包装设备与材料中国展（PMEC China）、第四届中国多肽产业大会、2025 未来 XDC 新药大会、多肽与核酸药物前沿创新论坛、第四届中国核酸药物与新型疫苗产业大会、第十八届中国科学仪器发展年会、抗体 Plus 创新峰会、首届血浆蛋白行业发展大会、第二十一届中国北京分析测试学术报告会暨展览会（BCEIA 2025）、第九届中国（天津）核酸药物大会、2025AAPS 中国讨论组年会、BioCMC2025 第九届百世生物药 CMC 技术创新大会、2025BPD 成都生物药工艺发展大会等二十余场专业论坛和行业展会。



2025年7月，公司联合同写意成功举办“第八届（生物）制药分离纯化技术大会”，这是公司自2014年开始主办的旨在促进生物分离纯化工艺进步的行业性会议，大会以“纳新聚纯，积微成著”为主题，大会设置1场主旨会议和4场平行分会，聚焦新型抗体与ADC、多肽与GLP-1、核酸疫苗、质量分析与国产替代这四大前沿领域。两天会期里，数十位行业专家从抗体药物纯化工艺、ADC偶联关键技术到mRNA疫苗分析质控，展开了一场关乎中国生物制药“生命线”的技术对话。同时，大会开幕式暨主旨会议，以及新型抗体与ADC分会在同写意视频号、小程序平台、药渡、微解药同步进行线上直播，总观看人数达2万人次。公司通过参加展会和论坛等方式提升品牌效应，对接潜在客户需求，提高产品导入机会，提升公司竞争力。

2026年，公司将提供高度紧密的售前技术支持，不断推出具有行业普适性的工艺解决方案，精准聚焦专业的客户活动，拓宽行业重点、区域及客户覆盖，聚焦核心市场，拓展新业务，以系统性创新，全产业链解决方案的优势，提供高性能、高质量、高稳定性的有竞争力的产品和服务。

2026年，公司继续全面深化战略客户合作关系，持续积累创新药战略客户数量，来自生物医药战略客户的销售额占色谱填料业务收入的比重争取提升三个百分点，在抗体、血液制品及疫苗行业销售额实现持续提升。

公司将进一步聚焦分离纯化和分析检测主业，打造色谱技术平台，以客户为中心，加强营销、应用技术开发和产品迭代创新，不断提高市场占有率。



2、打造稳定的质量体系和可靠的供应能力

公司已构建一套完整、高效且运行稳定的质量管控体系。伴随经营规模快速扩张及新产品、新业务布局推进，公司持续加大品质保障、检验检测领域的人员配置与设备投入，健全以质量为导向的绩效考核机制，着力培育以质量为核心的企业文化。

同时，公司不断优化供应商准入、现场审核与绩效评价机制，稳步提高供应商准入标准与质量管理要求。在实验管理环节，公司持续完善全流程管理制度，实现检测全过程的可追溯、可核查、闭环管控，显著提升数据真实性与可靠性。

此外，公司积极推进培养基配制方式优化、成品冷藏库建设、优质供应商引进等专项工作，前置防范合规风险与运营风险。针对来料检验、成品检验等关键环节，公司开展系统性方法优化与流程改进，有效降低检验环节风险，提升检测效率与结果准确性，为公司构建稳定质量体系与可靠供应能力提供坚实保障。

2025年，公司持续推进质量体系迭代升级，在稳步保障规模化产能供给与供应稳定性的基础上，聚焦大批量核心产品，着力提升产品质量一致性与稳定性，进一步夯实并巩固了公司在生物制药分离纯化市场的先发优势，强化核心竞争力。

报告期内，苏州、常熟两大生产基地高效配合客户质量审核与参观工作，累计接待客户质量体系审计及现场参观 123 次，审核通过率达 100%，充分彰显了公司质量管控体系的规范性与可靠性；严格把控产品出厂质量关，产成品出厂合格率保持 100%，切实保障客户权益；精准管控客户服务质量，客户投诉率严格控制在 5% 以下，且所有投诉问题均实现 20 个工作日内闭环处理，客户满意度持续提升。同时，两大基地高度重视全员质量意识培育，累计开展全员质量专项培训 22 次，实现质量理念全覆盖、全员能力共提升。

在质量提升与效率优化协同推进下，生产运营效能显著提升：生产部门综合平均人员效率提升 15% 以上，硅胶基球生产周期缩短超过 20%，实现了质量、效率与效益的同步增长，为公司持续规模化发展奠定了坚实基础。常熟生产基地软胶技改项目转入正式生产后，有效提升了生产效能，加速了软胶新产品的放大实验与性能验证进程。目前，已有涵盖金属亲和、离子交换、复合模式、分子筛等多个类别的 20 余款软胶产品实现稳定生产，丰富了公司产品矩阵，为客户提供更全面的解决方案。

作为国内生物医药色谱行业首家上市企业，公司始终坚守品质初心，致力于为中国药企提供更稳定、更可靠的产品，同时积极推动中国生物药走向国际市场。报告期内，公司 UniMab 50HC、NMab Pro、UniGel-65Q HC、NanoGel-50SP HP、NMab、NMab Titan、NanoGel-50Q HC、NanoQ-30L 和 NM CHT（现更名为 HAPcera）等九款层析介质产品完成美国 FDA 的 DMF 备案，为中国生物创新药项目开展中美双报提供了有力支撑，进一步提升了公司产品的国际认可度。

报告期内，公司持续优化产业布局、强化产能保障能力，多个重点项目稳步推进。多肽固相合成载体与碳微球两个放大项目已顺利入驻南通洋口港化工中试生产基地，为相关产品的规模化生产奠定基础；常熟纳微用于提升仓储、废水处理等配套能力的建设项目，已完成环评、能评及用地评价等前期审批工作，预计于 2026 年年中开工建设。

为进一步拓展产能、优化战略布局，公司在南通如东洋口港经济开发区设立全资子公司南通纳微，此举将有效满足公司业务持续发展的需求，进一步提升市场竞争力。2025 年，南通纳微已顺利完成土地招拍挂、工艺流程设计及设备布置图等前期筹备工作，成功取得项目规划许可证，并完成施工图设计与审查。目前，环评与环评报告已报送相关政府部门审批，工程建设项目已进入招投标环节，预计 2026 年上半年正式启动施工。

2026 年，公司将执行更为严格的工艺标准，完善并优化改进生产流程，降低生产成本，着力推进南通如东产能建设项目，持续升级质量体系，在保证规模化产能和供应可靠性的同时，提升重点产品的性能和批次稳定性，不断提高产品合格率，巩固公司在生物制药分离纯化市场的先发优势。



注：本图为南通纳微产能建设效果图

3、加大国际市场拓展力度，激活高质量发展的新动能

公司内部调配资源扩展国际业务团队，全面部署实施公司的国际市场拓展战略。2025年先后参加 TIDES Asia 2025、Pittcon 2025、TIDES USA 2025、第 29 届美国肽类学会年会（APS 2025）、2025 美国华人生物医药科技协会 CBA-China 中国年会、BPD@Singapore 2025 生物药工艺发展大会、第 36 届世界制药原料欧洲展览会（CPHI Frankfurt 2025）等十余场国际专业展会。美国一家发现和开发 RNA 靶向疗法的公司的科学家在汇报中分享了公司核心纯化产品在寡核苷酸领域的创新应用成果，表示公司 UniPs30-300 反相填料与 Nano030L 离子交换填料凭借其高性能表现，已成为寡核苷酸药物纯化工艺的优选方案，性能表现比肩国际头部品牌同类产品。

2025 年 7 月，公司与鼎康生物、恒驭生物、艾里奥斯生物科技、迈邦生物共同主办的“2025 中国生物药聚力出海论坛”在上海举办，论坛主题为“鼎力出海，聚向未来”，会上，数位跨国药企高管、本土创新药企意见领袖、产业链核心供应商及顶级投资机构代表齐聚一堂，通过多场精彩的主题报告与圆桌讨论，围绕中国生物药国际化发展的战略选择、商业化路径及生态协同，展开了深度对话。公司将立足国际化战略，与行业伙伴携手，通过技术协同、市场协同和资源协同，共同构建更具活力的全球生物药创新生态系统，让中国创新更好地服务全球市场。



公司在海外药企实现抗体、血液制品、胰岛素、抗生素等应用方向不同阶段的项目导入，在印度取得了药厂放大项目色谱填料订单的突破。公司妥善使用募集资金，持续加大国际市场拓展力度，加快海外市场布局，完善海外营销体系，强化海外销售团队建设，提升直销能力，同时深化与战略合作伙伴的合作，增强填料产品导入海外客户的应用机会。2025年，公司国际主营业务收入0.84亿元，同比增长78%。

2026年，公司将立足国际市场品牌建设，加大海外市场投入，补充组建一个协调互助的国际业务团队，争取在胰岛素、GLP-1、小核酸及血液制品领域与国际标杆客户建立合作关系，实现行业重点和区域覆盖，争取持续实现国际业务收入同比增长50%以上的营业目标。

4、深入整合业务板块，持续优化组织体系，提升信息化水平，提高运营效率

报告期内，公司持续提升数字化运营能力，紧密围绕“降本、增效、控风险”三条主线，聚焦合同签署、生产计划、子公司业务高效协同、财务结算四个关键业务环节，全力推动重点项目落地，助力集团业务高质量发展。

公司完成契约锁电子签章平台的上线投用，实现合同签署全流程线上化管理，在提升签署效率的同时，有效降低了快递、纸张等办公成本，为集团降本增效目标的实现提供了有力支撑。公司完成SRM系统选型调研，全面梳理并优化采购流程，进一步打通采购协同环节，提升供应链协同效率。公司对产品线进行全面梳理，制定科学合理的计划方案，并在系统中开发相应计划数据报表，有效支持生产计划的制定与执行，助力生产环节高效运作。公司建立覆盖采购、生产、销售、库存、财务等关键业务领域的标准化业务流程模板，完成新并购子公司ERP系统财务端上线，快速实现产品流程覆盖与财务合并。公司启动银企直连项目，实现ERP系统与网银直连，完成财务端资金日常处理业务的自动化与信息化。全年常态化开展信息安全项目建设，有序推进系统巡检、漏洞扫描、安全应急演练及信息安全培训等工作，持续夯实信息安全基础，强化风险防控能力。公司开展人工智能应用场景调研，探索人工智能在智能客服、合同审查、风控预警

等领域的潜在应用价值。

2026年，公司将持续通过搭建数字化采购平台等多项降本增效信息化措施，不断提升信息化水平；优化组织体系，提升组织运营管理水平及效能；整合集团各业务板块的市场营销资源，优化销售体系，强化一体化管理，推动上下游产业链协同发展，为客户提供完整的整体解决方案，着力打造具有显著市场竞争力的色谱技术平台。

5、优化财务管理，提升资产质量

压降存货及应收账款规模是公司现阶段降本增效的重要目标。公司加强销售预测管理，合理制定生产与采购计划，科学确定原材料、自制半成品及产成品安全库存水平，在确保保质保量及时交付的前提下，最大限度降低库存规模。

未来，随着业务规模的不断扩大，公司将结合生物制药、平板显示、体外诊断等不同行业的业务特点，制定差异化的客户信用管理政策，健全常态化的应收款项跟催机制。在存货管理方面，公司将借助ERP系统提升销售预测、安全库存、排产调度、供应链等环节的管理水平，合理压降非必要库存，提高运营效率。

二、加强研发管理，加快新产品开发和产业化应用，促进业务持续增长

公司持续引进高端技术人才提升创新能力，面向关键重大需求布局产品研发规划，对标国际领导厂商建设长期竞争优势。2025年度研发投入1.97亿元，较上年同期增加11.12%，占本年度营业收入21.29%；新增知识产权申请48件，取得知识产权授权23件。本年度公司获国家企业技术中心认定公示，新增江苏省“创新生物药”重大科技项目、苏州市创新领军企业先进技术研究项目立项，新增江苏省“双创人才”4位，“姑苏领军人才”1位，子公司纳谱分析获得江苏省“瞪羚企业”称号。

1、生物制药工艺领域

UniSil Revo系列产品规格不断丰富，产品性能进一步提高，GLP-1项目回收率指标明显提升，在头部企业胰岛素项目得到验证，多肽GLP-1市场的火热推动公司硅胶系列产品的同步放量；NMoligo-OH固相合成载体工艺定型，UnyLinker350核酸固相合成载体及多款多肽固相合成载体、HAPcera-D羟基磷灰石填料、UniHR Phenyl-60S HC疏水层析介质、UniGel-65 DEAE及PureMax 50SP离子交换层析介质等多个重点新产品上市销售。

公司应用技术团队始终秉持“产品+工艺+服务”三位一体的核心理念，为行业客户提供持续、稳定、强有力的技术支撑。在大分子领域，全年累计支持重点项目207个，其中抗体与ADC项目144个，包含上市后工艺变更及临床III期项目33个，同时成功拓展血制品、重组蛋白等多个重点品类。在小分子领域，全年累计支持重点项目251个，其中多肽及GLP-1类项目108个，新增小核酸项目7个，进一步巩固了公司在重点赛道的领先优势。

团队持续聚焦创新工艺开发与客户落地转化，成功开发并推广一系列行业关键工艺：包括双抗、三抗等复杂分子纯化工艺、静丙两步纯化国产替代工艺、重组人白蛋白三步层析工艺、重组流感疫苗创新纯化工艺等。针对双靶点/三靶点

GLP-1 药物（如替尔泊肽、瑞他鲁肽），建立了平台化反相色谱纯化工艺，并开发出可高效去除关键杂质的 HILIC 工艺；在小核酸领域，灵活运用多种纯化模式手段，形成多元化下游解决方案；针对万古霉素等传统抗生素领域，结合新一代创新填料，开发出多款高载量、高效率的新型纯化工艺，实现产品性能与生产效率双重提升。

团队持续推进 Titan 系列亲和层析介质、PureMax 系列离子交换层析介质等新产品的客户应用，同步深化 Revo 系列硅胶填料的市场推广，完成多家客户多项目的技术导入与生产放大，并在多个原料药商业化项目中实现进口产品对等验证与全面替换。

目前，公司已形成以苏州总部应用中心为核心，北京、成都、广州三大区域应用中心为支撑的全国化技术服务网络，坚持以客户为中心，实现高效协同、快速响应，为不同区域客户提供更及时、更专业、更全面的技术支持与服务保障。

在生物制药工艺仪器方面，子公司赛谱仪器推出 TruPilot 系列蛋白纯化系统新品，TruPilot 符合 FDA21CFR/GLP/GMP 等相关法规要求，满足用于 GMP 环境的清洁验证规范要求，从小试到生产满足线性放大，全面覆盖从研发到生产层析整套产业链。

为解决传统制备工艺中有机溶剂处理过程存在能耗大、溶剂损耗高、生产周期长且可能影响产物热稳定性等痛点，子公司纳信科技推出耐溶剂膜分离解决方案，利用特殊设计的膜材料，在常温常压条件下，对含有目标碳材料溶液进行高效浓缩与溶剂精制回收。此举可将需要高温蒸馏处理的溶液体积大幅减少（通常可缩减 90% 以上），从而在源头实现节能降耗，提升处理效率。

2、分析检测领域

子公司纳谱分析持续聚焦实验室分析场景，专注于液相色谱耗材的深度研发与应用创新。依托集团的平台优势，推进业务拓展，致力于成为全球生物制药分离纯化领域的核心力量。落实研发驱动战略，紧扣热点领域，构建全系列产品矩阵，2025 年高度聚焦于生物制药前沿领域，精准覆盖了抗体药物偶联物（ADC）、双抗/多抗、GLP-1（司美格鲁肽等重磅药物）以及基因治疗等当下研发与生产最活跃的热点方向。针对生物制药企业在质量控制与分析中的痛点，公司推出了一系列新产品：1）电荷异质性分析：推出 BioCore SCX 和 BioCore SAX（3 μ m），实现了对治疗性蛋白药物（如单抗、双抗）电荷变体的快速、高分辨分离，显著提升质量控制效率。2）ADC 药物 DAR 值测定：推出 BioCore HIC（3 μ m），为 ADC 药物的药物抗体比（DAR 值）测定提供了快速、稳定的解决方案，助力复杂药物的结构表征。3）基因治疗分析：推出 DNACore SEC-1000 和 DNACore SEC-2000 系列，专为质粒、mRNA 及大尺寸 DNA 等基因治疗分子提供高效的体积排阻色谱分析，填补了国产高端耗材在基因治疗领域的应用空白。

子公司福立仪器秉持“技术为支撑、服务为承诺、信任为核心”的经营理念，在研发创新与市场应用两端均实现实质性突破。气相色谱领域，公司正式上市 PT80 吹扫捕集进样器，同步推出新一代液体自动进样器及 H70 顶空进样器，构建起覆盖全场景的前处理解决方案体系；旗舰机型 F80 气相色谱仪搭载第四代自主研发 EPC 电子气路控制系统，配备全触控智能化操作界面，深度支持多场高

职业院校职业技能大赛省级选拔赛与国家级赛事，以优异的系统稳定性和数据精准度为参赛选手提供可靠技术保障，有效推动了色谱分析技术在高技能人才培养领域的普及与深度应用。液相色谱领域，L75 全能冠军家族持续扩容，产品矩阵已全面覆盖等度、二元高压、四元低压及多维分离模式，压力范围扩展至 60MPa 与 90MPa，检测器配置涵盖紫外-可见、示差折光、蒸发光散射等多种类型，可满足从常规分析到快速分离、从单一组分到复杂样品的多元化应用场景需求。软件系统方面，Labmate CDS 色谱数据工作站完成智能峰识别与积分算法优化升级，正式发布网络版功能，实现多终端协同作业与远程监控管理，全面符合相关法规合规性要求。上述软硬件产品已在省市级食品药品检验检测研究院完成试点示范并取得良好成效，同时成功进入中国科学院、中国石化、苏州国家实验室等权威科研机构及大型企业，实现规模化应用部署，以稳定的性能表现与完善的技术服务体系，持续推动国产高端科学仪器的进口替代进程与产业化应用拓展。



3、体外诊断领域

子公司纳微生命完成 MagneStar 系列 3 微米单分散高性能化学发光免疫检测用磁性微球的工艺放大和验证工作。该系列磁性微球相比于上代 MagneStar 系列 3 微米磁性微球采用了全新的多层表面包覆和改性技术，大幅降低了其在复杂血清环境下对蛋白的非特异性吸附，在针对挑战性样本的测试中检测灵敏度有 3-5 倍的提升，将其应用范围从常规免疫检测扩展到促甲状腺激素、肌钙蛋白、白介素 6 等对于检测灵敏度有较高要求的高敏临床免疫检测项目。此外，公司与中科院合作成功实现了抗体与乳胶微球的定点偶联技术，并将其用于荧光定量侧向层析对血清肌钙蛋白的快速检测中，开拓了定点蛋白偶联技术在临床检测试剂中的应用方向。

2026 年，公司仍将保持占营业收入 15% 以上的研发投入强度，加快推出

ProteinA 亲和层析介质、胰岛素专用硅胶填料、软胶高性能阳离子和超大孔强阴离子交换层析介质等重点新产品；扩建多肽合成载体微球产品产能，把握多肽类药物市场爆发的机遇，实现营收放量增长，不断建立溶剂回收以及药物浓缩的耐有机溶剂膜处理系统案例，为医药客户提供包含溶剂处理的更全面的分离纯化整体解决方案，满足国内外客户新药研发和工艺升级需求。2026 年，公司计划新增专利申请至少 25 件。

公司将进一步完善在生物制造领域的战略布局，对标国际领先企业的发展路径，深耕分离纯化与分析检测主业，前瞻性布局涵盖色谱填料、色谱分析柱、分离/分析设备、耐有机溶剂膜系统等产品的“色谱全生态平台”，加速从单一填料供应商向“分离纯化整体解决方案提供商”的转型升级，增强公司全产业链覆盖和服务能力，推动国内生物医药产业链在关键环节的自主可控。

三、推进并购重组战略，打造领先的色谱技术平台

报告期内，公司通过股权转让及增资方式，取得纳信科技 51.25% 股权，将其并入公司控股子公司范围。纳信科技专注溶剂回收膜材料的研发、生产及销售业务，利用其自主研发的核心原材料、工艺配方、膜元件结构、量产设备，攻克目前分离膜溶剂耐受性有限、切割分子量控制精度差的难题，开发高性能、低成本、可批量生产的高性能特种耐溶剂分离膜材料及衍生产品，填补国内耐有机溶剂膜及系统方面的空白。收购纳信科技，有助于公司为医药客户提供包含溶剂处理的更全面的分离纯化整体解决方案，解决客户大规模生产中存在的痛点问题，增强公司在生物医药产业的竞争力和品牌影响力，提升公司整体盈利水平，促进公司和行业的可持续发展。



耐溶剂元件



溶剂回收设备

报告期内，公司通过战略投资睿纯科技，进一步完善在生物制造领域的战略布局，通过双方产品的协同发展，形成“层析+过滤”技术闭环，能够为客户提供从分离纯化到浓缩的全流程整体解决方案，推动国内生物医药产业链在关键环节的自主可控。

2026 年，公司将继续推进布局产业上下游战略，寻求产业链上下游关键技术优质标的，增强公司全产业链覆盖和服务能力，积极把握成熟的时机和丰富业务布局，争取在更多纳米微球应用领域实现创新突破和国产替代，培养新的业务增长点。

四、完善公司治理体系，不断提升规范运作水平

报告期内，公司持续完善治理体系，根据新《公司法》及证监会相关规则要求，完成取消监事会的重大治理改革，监事会法定职权由董事会审计委员会承接，公司系统修订 20 余项治理制度，涵盖三会议事规则、关联交易管理、信息披露等核心领域，并新制定《董事、高级管理人员离职管理制度》及《董事和高级管理人员薪酬管理制度》，填补制度空白。

公司落实内部控制审计工作，在审计委员会领导下审计部组织开展内部专项审计，审计部门定期制定并执行详细的合规审计计划，评估内部控制有效性，确保业务与治理合规，推动审计整改闭环，保证有效防范运营、财务及合规风险。报告期内，审计部建立了整改销号机制，动态维护《审计整改台账》，对历史审计发现问题实施“清单化、责任化、时限化”的闭环跟踪，推动多项管理漏洞得到实质性修补，年度整改完成率达 90% 以上。审计部推动了公司《资金管理制度》《采购控制程序》《固定资产管理制度》等 6 项关键制度的修订与新建，从制度层面系统性地夯实了内部控制基础，提升了业务流程的标准化与合规水平。

公司始终将完善治理体系和规范内部管理作为可持续发展的重要基石。报告期内，公司通过全面修订《员工手册》，进一步优化制度流程、强化合规意识，推动公司治理水平向更高标准迈进。公司强化绩效考核体系，实施季度考核，通过设定部门及岗位明确的绩效指标，将企业整体战略转化为具体可操作的行动方案，全面激发组织活力与员工潜能，推动战略目标高效落地。绩效考核已成为公司战略执行的核心引擎，推动公司从“粗放管理”向“精益运营”转型升级。公司成功引进博士、硕士 20 余名，核心人才保留率高达 95%。公司注重文化传播，举办“创新征程，骑迹 18 年征程”骑行活动、“纳川聚众力，微步至巅峰”爬山活动，开展“纳微文化践行者”征集活动，并创建“纳微芯工坊”小红书账号，生动传播企业文化，持续提升员工的认同感与归属感。2025 年，公司将借助信息化手段对业务流程进行优化和再造，消除冗余环节和瓶颈，提高业务流程的效率和协同性；对内部资源进行全面梳理和评估，根据业务需求和发展战略进行优化配置，确保资源的高效利用。



公司深入贯彻 ESG 发展理念，逐步建立 ESG 治理架构与体系建设，将 ESG 管理融入公司战略和日常经营中，通过重要性分析识别涵盖环境、社会、治理三大维度的 20 余项关键议题，实现“影响重要性”与“财务重要性”双重维度评估，大力推行企业内部节能减排，在绿色产品布局、能源管控、绿色采购、员工关怀等方面取得积极成效。公司连续多年主动披露 ESG 相关报告，将 ESG 理念融入公司治理，推动企业向更加绿色、负责任的方向发展，并获得良好的 ESG 市场表现。公司积极推进 EcoVadis 国际企业社会责任评级，并根据评级情况，持续优化公司治理体系，展示公司的社会责任感和环境友好形象，赢得更多市场机会和客户信任，践行可持续发展理念，提升企业品牌形象及市场竞争力。

未来，公司将紧跟监管政策变化，健全董事和高级管理人员薪酬管理制度，优化员工持股计划长效激励机制，建立更加完善和系统的内部控制体系，保障重大事项程序合规透明，不断完善公司内部治理制度，提升公司治理水平，提升公司合规风险管理能力，切实推动公司实现高质量可持续发展。

五、建立长期利润分配机制，实现可持续的股东价值回报

公司持续践行“以投资者为本”的发展理念，在兼顾可持续发展的同时，连续多年执行利润分配政策，自上市以来，已累计现金分红 11,000 余万元，公司严格执行股东分红回报规划及利润分配政策，与投资者共享公司的发展成果。为切实贯彻股东回报战略，公司基于 2025 年度经营业绩及财务状况，拟实施以权益分派股权登记日登记的公司总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.02 元（含税），该利润分配方案尚需提交股东大会审议。

2026 年，公司将竭力推动长效发展，充分维护广大股东合法权益，在兼顾公司发展和股东回报的基础上，制定合理的利润分配方案，建立长期股东价值回报机制，为投资者提供连续的现金分红，不断回馈投资者的信任与支持。

六、加强投资者沟通，正确传递公司价值

公司设置了证券事务部负责信息披露和投资者关系管理工作，主管负责人为董事会秘书，为确保与投资者沟通渠道畅通，为投资者依法参与公司决策管理提供便利条件，证券事务部负责接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司披露的资料等。公司通过业绩说明会、投资者调研、券商策略会、投资者专线电话、IR 邮箱、上证 e 互动平台、开设公司官网投资者关系专区等方式，建立多元化投资者沟通交流渠道。公司采取一系列措施提高投资者沟通效率，比如设有专人接听投资者专线电话，及时回应中小投资者关切的问题，建立专线电话接听记录，收集投资者的反馈，持续提升沟通质量。2025 年，公司在上海证券交易所等公开渠道召开业绩说明会 3 次，并联合多家证券公司，召开业绩解读说明会电话会议 3 次，及时传递公司经营发展情况、财务状况，积极倾听投资者的意见与建议，与投资者建立良好互动，稳定和提升资本市场信心。

2026 年，公司将持续优化公司与资本市场有效信息双向沟通，计划举办业绩说明会不少于 3 次，业绩解读说明会电话会议不少于 3 次，接待投资者数量不少于 100 人或 100 家，参加机构策略会不少于 10 场，主动拜访机构投资者不少于 10 家。公司的业绩解读说明会由董事长、总经理、董事会秘书等核心管理层出

席，深度解读公司的经营成果与战略规划。公司计划于 2026 年组织一次投资者开放日活动，邀请投资者参观公司展厅和实验室，生动、直观地展示公司上市五年来的发展成果，提升公司透明度，面对面倾听市场声音，传递公司“以创新、赢尊重、得未来”的经营理念，为公司未来持续、健康、透明的发展奠定坚实的市场信任基础。

在投资者关系建设过程中，公司将以强化投资者关系为主线，以树立公司资本市场良好形象为目标，探索多渠道、多样化的投资者沟通模式，保持与投资者，特别是中小投资者的沟通交流，努力拓展与投资者沟通的渠道和方式，积极听取投资者的意见与建议，并在交流的过程中不断总结经验，查找不足，持续推动投资者关系管理的建设工作。

七、强化“关键少数”责任，持续推进长效约束考核机制

公司积极制定并实施《董事和高级管理人员薪酬管理制度》，系统规范了对“关键少数”的薪酬管理与约束机制，约定董事和高级管理人员薪酬体系构成：由基本薪酬、年度绩效薪酬、中长期激励收入、职务津贴和福利收入五部分构成，其中，绩效薪酬占比原则上不低于基本薪酬与绩效薪酬总额 50%，确保薪酬与业绩深度挂钩。公司在强化“关键少数”责任、构建长效约束考核机制方面，已形成覆盖激励约束、薪酬追索、考核问责等关键环节的制度体系。

公司通过多种渠道及时向“关键少数”传递最新的监管要求，注重对“关键少数”的培训提升，持续强化规范运作意识，持续提升“关键少数”履职能力，强化“关键少数”对于公司经营发展的责任意识和责任担当。公司不断加强与“关键少数”人员的沟通，明确其在公司治理、战略执行和风险防控中的关键作用，加强与公司、股东的风险共担及利益共享约束。

公司积极推进对部分外部非独立董事薪酬方案进行调整，进一步强化董事会战略职能与决策水平，充分调动外部非独立董事参与公司事务的积极性，并使其薪酬水平与所承担的责任、投入的时间及贡献的价值相匹配。董事会薪酬与考核委员会持续关注公司董事及高级管理人员的薪酬执行情况，确认董事、高级管理人员所支付的薪酬公平、合理，符合公司有关薪酬政策、考核标准，对公司“关键少数”的薪酬考核形成有效监督。

2026 年，公司将进一步优化薪酬管理体系，通过科学合理的薪酬结构和绩效考核体系，激发“关键少数”的积极性和责任感，确保激励目标与公司长期价值增长保持一致，持续为股东创造价值。

未来，公司将严格执行“提质增效重回报”行动方案，本着对全体投资者负责的精神，认真履行上市公司职责，持续规范公司治理，优化经营模式，提升经营管理水平；加强与投资者的沟通渠道建设，消除信息壁垒，为投资者提供及时、准确的投资决策依据；持续聚焦主营业务发展，坚持技术创新，提升经营管理水平，严控成本，提高核心竞争力和盈利能力，努力以良好的业绩回报投资者。

本行动方案是基于目前公司实际情况制定，方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，其中所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投

投资者注意投资风险。

苏州纳微科技股份有限公司

2026年4月16日