

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：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 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、东吴证券、东方证券、招商证券、浙商证券、国泰海通证券、国联民生证券、兴业证券、天风证券、华创证券、国海证券、交银施罗德、泰康资产、易方达基金、工银瑞信、博时基金等机构及个人投资者，共计 200 余位投资者在线参与。
时间	2026 年 4 月 16 日-4 月 17 日
地点	电话会议、公司会议室
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>通过电话会议及现场交流的形式，公司管理人员向投资者就公司 2025 年年度报告及 2026 年第一季度业绩预告所披露的业绩进行了解读，并就投资者关心的再融资、市场拓展、公司战略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：</p> <p><b>一、2025 年年度报告披露的经营情况</b></p> <p>2025 年，公司继续聚焦生物制药分离纯化主业，持续加大市场拓展力度，强化精益运营管理，实现了较好的经营业绩。</p> <p>（一）收入端：2025 年度，公司实现营业收入 9.25 亿元，同比增长 18.18%。综合毛利率为 71.31%，同比提升 1.09 个百分点。各业务板块具体情况如下：</p> <p>核心业务——色谱填料产品：全年实现营业收入 5.52 亿元，同比增长 22.57%，毛利率 81.81%，保持稳定。这得益于公司在生物制药工艺主业内坚定实施“3+2”市场发展战略，深入推进战略客户营销工作。从应用方向看：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）类项目应用实现近 13%的增长，成功扭转了此前被动局面；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销售收入约 2.70 亿元，同比增长约 50%，继续保持强劲增长势头。</p> <p>特别值得关注的是，公司全面部署实施国际市场拓展战略，2025 年国际主营业务收入达 0.84 亿元，同比增长 78%，填料产品的出口实现持续放量。</p> <p>色谱分析耗材业务：全年营业收入 0.97 亿元，同比增长 32.36%，毛利率 78.19%，同比提高 2.97 个百分点。该业务连续三年保持高速增长，</p>

充分体现了公司从基球合成、功能化到色谱柱装填及应用全链条自主创新所构建的显著竞争优势。

色谱分析仪器业务：全年营业收入 1.72 亿元，同比略有增长，毛利率 46.67%，同比下降 1.15 个百分点。2025 年，福立仪器在研发创新与市场应用两端均有实质性突破，坚定推动国产高端科学仪器的进口替代进程及产业化应用。

蛋白层析仪器业务：全年营业收入 0.40 亿元，同比略有增长，毛利率 24.98%，同比提高 1.71 个百分点。公司通过持续推进“填料+仪器”整合营销、加快新产品研发及拓展海外市场等积极举措，已于 2025 年成功扭转该业务的下滑态势。

光电领域用微球业务：全年营业收入 0.34 亿元，同比下降 3.64%，毛利率 65.08%，同比减少 4.6 个百分点，主要受电子产品供应链降价及部分贵金属原材料成本上涨影响。目前，公司已在车载显示器、智能调光膜等新消费级市场应用方向上重点跟进。

体外诊断用微球业务：全年营业收入 777 万元，同比增长 46.68%，毛利率 76.17%，同比提高 1.4 个百分点。公司重点聚焦免疫发光用磁珠产品，经过多年持续投入与培育，经营数据已显示出该业务方向加速应用转化的积极趋势。

（二）费用端：全年发生销售、管理和研发等期间费用合计 4.70 亿元，同比增长 11.40%，显著低于营收增速。其中：销售费用率为 17.35%，同比下降 2.23 个百分点，体现了公司持续优化营销体系、推动内部资源协同的成效；管理费用率为 12.24%，同比略增 0.48 个百分点，主要受研发中心大楼转固及处置不良存货资产的影响；研发费用为 1.97 亿元，占销售收入比重达 21.29%，继续保持较高投入强度，为构建公司长期竞争优势奠定基础。

随着核心业务恢复快速增长、运营效率持续优化，公司盈利指标显著提升。2025 年度实现归母净利润 1.36 亿元，同比增长 64.18%；实现扣非归母净利润 1.18 亿元，同比增长 78.55%。销售净利率为 15.29%，同比提升 5.34 个百分点。全年经营活动产生的现金流量净额为 1.68 亿元，同比增长约 26.51%，经营质量稳健。

## 二、2026 年第一季度业绩预告披露的经营情况

公司已于 4 月 10 日披露今年一季度的业绩预告。2026 年，公司实施大分子与小分子两个应用领域“双轮驱动、均衡发展”的市场策略。核心业务中，色谱填料和层析介质产品的销售收入在一季度实现 50%以上的同比增长，带动公司盈利能力指标显著提升，为 2026 年开创了良好开局。一季度预计实现营业收入约 2.53 亿元，同比增长约 34.03%；预计实现归母净利润约 0.65 亿元，同比增长约 123.69%；预计实现扣非归母净利润约 0.59 亿元，同比增长约 134.76%。

## 三、投资者问答

**1、公司不同研发阶段项目需求趋势如何？公司 2026Q1 业绩背后增长的驱动力，全年经营趋势如何展望？**

答：随着中国生物制药市场规模的持续扩容，带动了上游关键耗材的增长。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，抗体（含 ADC）类项目应用实现 13%的增长，胰岛素、多肽、小核酸和抗生素等四类中小分子药物项目应用实现 50%的增长，其中多肽类药物应用实现 63%的增长，不同研发阶段项目需求均呈现向好趋势。公司具备丰富的产品积累、稳定的产品质量体

系和可靠的产能保障，有望迎来市场扩张和份额提升的双重红利。

2026 年，公司实施大分子与小分子两个应用领域“双轮驱动、均衡发展”的市场策略，大分子以抗体为核心基本盘，抓住血制品及疫苗的市场机会；小分子以多肽 GLP-1 为基本盘，抓住小核酸及其他产品的增长机会。

2026 年一季度，公司业绩呈现良好增长势头，大小分子业务均有明显增长。在大分子方向的抗体药物项目中，公司亲和、离子交换、疏水层析介质强势恢复；小分子方向，多肽、小核酸药物带动硅胶、聚合物产品实现明显增长，整体来看，公司希望在 2026 年实现整体营收 20%-30% 的增长目标，利润增速优于营收增速，持续提升盈利能力指标。

## 2、行业仍然存在低价抢单的国产竞争者，怎么看待后续的价格趋势？

答：医药行业是国家重点发展与监管的行业，色谱填料作为药物分离纯化的关键工艺材料，除了产品性能和应用工艺必须满足药物纯度、收率等基本要求外，在放大项目上客户还高度关注供应商的质量体系成熟度和生产供应能力可靠性。预计未来 2-3 年，关键耗材的价格竞争会从无序内卷逐渐趋于温和、理性，降幅将从过去的 20-30% 收窄至 5-10%，价格战也会从“全面降价”转化为“结构性分化”：低端拼成本，中端拼服务，高端拼技术。单纯依靠价格竞争的模式难以持续，最终胜出者将是能在“性能稳定性、工艺支持能力、供应链可靠性”三个维度建立起综合优势的企业。

公司并未盲目通过跟进无序的低价抢单或牺牲利润来换取市场份额。公司坚持以产品质量和服务绑定战略客户及头部药企的市场策略，即便切换成本高，公司仍坚持为客户提供工艺变更验证服务，不断提高客户粘性。公司坚持“填料产品+工艺开发+技术服务”三位一体的核心理念，通过材料创新与工艺创新解决客户的复杂纯化需求，加速向整体解决方案供应商转型，为客户提供持续、稳定的支持。

公司结合市场竞争变化，适当增加价格策略灵活性，同时通过提升服务水平、创新产品、优化生产工艺、强化内部降本增效等多措并举，努力维护核心产品的毛利率稳定性。

## 3、海外业务拓展节奏和全年目标？国内市场国产替代进展及驱动因素有无变化？

答：2025 年公司国际主营业务收入 0.84 亿元，同比增长 78%。在“提质增效重回报”行动计划中，公司 2026 年国际主营业务收入设定的增长目标是 50% 以上。

填料的国产替代已从“被动替代”转变为客户的“主动选择”。驱动因素由最初的供应链安全、价格优势，演进为成本竞争、供应链安全、自主技术突破的多方协同，叠加本土企业实力持续提升、客户认可度不断增强及政策支持等的多重因素，国产替代进程正在全面提速。中国色谱填料市场规模预计年均复合增长率达 20%，显著高于全球市场增速，国产替代率有望在 2026 年突破 30%。

此外，国产填料企业能提供更优质的本土化服务，帮助药企解决国际厂商难以处理的复杂的技术问题，从而更好满足药企在技术突破、服务响应及效率等方面的需求。

## 4、请介绍下国产药企 BD 出海对公司填料业务出海未来是否有较大带动？公司要经过哪些核查流程被选用？大概需要多长时间？之前公众号公布公司 Q1 发往美国药企有 1000 多万填料，请展望下持续性如何？

答：国内药企 BD 出海时，倾向于沿用已获验证的供应链，这有助于

保证供应一致性，并降低海外验证成本。公司已为中美双报、中美欧三报客户提供了多款主要填料的 DMF 文件支持，有效解决出海合规问题，缩短海外客户的审核时间。依托中国药企客户的 BD 项目，会显著促进公司填料的出海进程，相关销售额近年来增长明显，未来有望保持持续向好的发展趋势。

海外供应商准入周期通常 12-18 个月，流程分为四个步骤：第一步为 1-2 个月的资质审查，包括公司质量体系审计、生产场地远程/现场审计、DMF 文件完整性审核等；第二步为 3-6 个月的技术验证，涵盖载量测试、中试批次验证、稳定性验证等；第三步为 6-12 个月的工艺变更与注册；第四步为商业化持续供应。

海外药厂普遍采用国际标准要求供应商。公司通过坚持源头创新、加强生产质量控制，已顺利通过多家海外药企现场及线上审计。海外药企更关注公司可持续性 & 知识产权，对价格敏感度相对较低。部分海外药企希望签订十年以上的供应协议且要求产品价格保持不变，这方面与国内市场环境有所不同，也反映出海外业务具备良好的持续发展潜力。

#### **5、美国市场企业填料采购技术指标要求（与国内比较）和政治考量当前的现状？**

答：海外药企关注的核心点主要包括产品创新性、知识产权、质量稳定性及长期供应稳定能力。尽管地缘政治因素会增加出口难度，但企业的核心创新能力始终是“硬通货”，只要产品能切实解决客户需求，便可在一定程度上降低地缘因素的干扰。2024 年以来，美国生物医药领域的政治考量显著增强，已从过去单纯的“鼓励创新”转向“生物技术+国家安全”，不过当前仍以技术创新为首要考量，地缘政治影响尚未在实际业务中明显显现。

国内填料企业在出海过程中，还需应对 FDA 与国内认证体系差异带来的挑战，主要包括监管合规、质量体系、性能验证及供应链追溯等方面。

#### **6、展望 2026-2027 年有哪些潜在采购规模较大的填料新商业化/复购项目值得期待，能否简单梳理一下？关注到公司定增方案披露将拓展多肽合成载体业务，公司在该新业务方面有什么拓展规划？**

答：公司近几年的复购项目主要集中在抗体、多肽 GLP-1 类药物、小核酸、重组白蛋白、造影剂及抗生素等领域，产生客户复购订单主要因为公司在配合客户进行工艺开发、供货及质量稳定性、技术服务与产品性能等方面的持续提升得到了客户的认可。尤其值得关注的是，随着越来越多的客户项目进入商业化生产阶段，放量后的重复采购机会将显著增加。叠加药物进入医保或适应症拓展，稳定的复购现象会逐步呈现出可预期的增长趋势。

公司围绕多肽领域布局整体解决方案，产品涵盖固相合成载体微球、分离纯化填料、分析检测耗材及溶剂回收膜等。2025 年公司在多肽类药物实现色谱填料销售收入约 1.47 亿元，较上年增长约 63%，多肽固相合成载体微球已经有生产使用性质的订单。依托现有业务基础，公司正在南通新建多肽固相合成载体微球产能，以进一步拓展该业务板块。

#### **7、海外市场的发展规划，海外团队和产能布局以及增速预期？**

答：公司采取多元化策略布局海外市场，一方面通过引进资深技术人才和加强海外子公司团队建设推进业务发展，例如安排具有深厚技术背景的李劲松博士负责海外业务，在北美子公司增设业务经理和补充应用技术人员，依托子公司 Rilas 提升应用服务能力；另一方面积极与欧洲、中东等地区的代理商及服务商合作，切入血液制品、多肽等商业化变更项目，并联合国内合作伙伴共同开拓出海项目。

在海外团队与地域布局方面，公司已设立北美、印度子公司，在欧洲、中东地区依托合作代理商开展业务，欧洲、北美、东南亚等区域营收在海外营收占比较为均衡，不同区域侧重点有所不同，其中印度聚焦多肽和抗生素，欧美发达市场则侧重核酸和多肽项目。

公司拥有完整的知识产权与自主创新能力，在海外市场具备较强的产品竞争优势。产品涵盖硅胶、聚苯乙烯、聚丙烯酸酯、琼脂糖、葡聚糖、羟基磷灰石等品类，是国际上少数能实现全品类覆盖的企业，能够满足不同区域市场的差异化需求。

从市场空间来看，海外生物医药填料市场规模数倍于中国本土市场，公司将持续积极布局并推进海外业务，海外业务仍有较大的提升空间。

#### **8、两大仪器业务 2026-2027 年盈利水平展望和整体毛利率趋势如何？**

答：福立仪器气相色谱产品继续保持国内企业中的龙头地位，公司正从生产型制造企业向高科技创新企业转型，推出的 F80 气相色谱、L75 液相色谱产品性能对标国际龙头企业。

公司于 2025 年初推动赛谱仪器与公司填料营销团队的整合，实现业务协同，使得 2025 年设备销售扭转下降趋势，重回增长轨道。2026 年初公司继续坚持协同销售外，新增科研市场策略，建立专门科研销售团队，聚焦高校、研究所及生物技术公司，推动设备及相关耗材、填料销售增长；同时注重研发与材料创新融合的新型纯化系统，争取年底推出全新产品。

#### **9、今年大分子填料业务的增长和行业需求如何展望？未来是否还有新的产品研发投入方向？**

答：公司通过产品迭代创新提升重磅产品的性能，应用于抗体项目的层析介质销售收入已在 2025 年重回快速增长的轨道，并有望在 2026 年实现更高增速，从而带动大分子业务的整体增长。

公司研发工作聚焦分离纯化和分析检测主业，以打造色谱技术平台为核心。一方面推进现有重磅产品的升级改造，重点提升 Protein-A 填料的载量与耐碱性、硅胶色谱填料的分辨率与杂质控制能力，同时优化离子交换填料等产品性能；另一方面积极布局开拓性与创新性技术突破，包括耐有机溶剂膜，磁性 Protein A 等前沿方向。未来，公司将持续加大研发投入，力争在更多微球应用领域实现创新突破与国产替代，进一步巩固竞争优势并培育新的业务增长点。