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：2026-009

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	国联民生证券、东吴证券、招商证券、中信证券、东方证券、华创证券、国信证券、天风证券、中泰证券、兴业证券、华泰证券、华福证券、汉石资本、平安信托、华盖资本、元生创投、美兰创投、易方达基金、建信基金、平安基金、交银施罗德基金、南方基金、嘉实基金、摩根士丹利基金、华宝基金、申万菱信基金、国联基金、华夏基金、野村证券、富国基金、长安基金、中国人保、瑞达基金、德邦基金、泰信基金、太平基金、汇丰晋信基金、上海国际集团、广开控股等机构及个人投资者，共二百余位投资者参与。
时间	2026 年 10 月 29 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 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	通过电话会议及现场会议的形式，公司管理人员向投资者就公司 2026 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、募投项目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、2026 年第三季度报告披露的经营情况** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 8.88 亿元，同比增长 32%；综合毛利率 72%，较上年度基本保持稳定。在生物制药工艺主业，2026 年全面实施“双轮驱动、均衡发展”的市场策略，在持续深耕多肽/GLP-1 和抗体这两大主力应用领域的基础上，积极把握小核酸药物爆发式增长及胰岛素色谱填料国产替代的历史机遇，同时深入拓展血液制品、疫苗、重组白蛋白等潜力市场。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，同时积极拓展增量市场机遇。前三季度核心业务药物合成和分离纯化用微球产品实现销售收入为 5.73 亿元，同比增长 44%。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，同比增长约 36%；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合成载体和色谱填料的销售收入约 3.04 亿元，同比增长约 59%。 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3.52亿元，同比减少1.7%；本期摊销的股份支付费用0.25亿元，较上年同期下降 43%；若剔除股份支付费用影响，本期三项期间费用总额3.28亿元，同比增长约3.9%。上半年公司研发费用1.43亿元，占销售收入16%，仍保持较高的研发投入强度。 综合来看，核心业务实现快速增长，期间费用得到有效控制，带来公司盈利指标的明显改善。 2026年前三季度实现归母净利润为2.21亿元，同比增长106%；实现扣非归母净利润 2.01 亿元，同比增长 111%；归母净利润率 25%，同比提高近9个百分点。 前三季度公司经营性净现金流 2.41 亿元，同比增长 356%。公司将继续采取积极措施，改善应收账款和存货等主要经营资产的周转效率。 **二、投资者问答** **1、介绍一下公司小核酸填料产品优势以及目前国内外客户类型、未来销售及市场空间展望。** 答：公司半年报中披露了应用于小核酸药物的色谱填料收入约 0.67亿元，同比增长约 170%。截至三季度末，该应用方向的色谱填料收入已过亿元，仍保持了高速增长。 公司看好小核酸药物成为继小分子药物和抗体药物之后的第三代生物治疗药物浪潮，早期投入资源积极布局，已构建从合成仪、固相合成载体、纯化设备、纯化填料到分析色谱柱的一个完整的、满足核酸药物开发到商业化生产的整体解决方案。 公司的小核酸填料产品具有高分辨率与高载量，针对小核酸杂质（如N-1 短链、DMT 保护基残留）与目标物性质极为接近的纯化难点，公司的填料通过极窄的粒径分布（CV ≤ 5%）和精确控制的孔径，实现了高柱效和高分辨率。同时，其动态结合容量高，有助于降低单位产品的纯化成本。高机械强度与化学稳定性，NanoQ 系列强阴离子交换介质，采用PS/DVB（聚苯乙烯/二乙烯基苯）作为基质。相比传统的琼脂糖基质，PS/DVB材质具备更出色的机械强度和耐压性，使其能够兼容高压DAC（动态轴向压缩）装填工艺，这对于工业化大规模生产至关重要。同时，其物化性质稳定，能耐受苛刻的清洗条件。 小核酸纯化和多肽纯化需求相近，核心需要耐高压、高分辨率的小粒径填料。国际上小核酸分离纯化主要品牌是Cytiva的Source材料，纳微是第二家推出单分散高分辨率 PS/DVB 基质产品，且从基球合成到功能化实现全部自产。公司填料产品在国际市场的占比 10%到 15%，但小核酸用色谱填料的海外业务占比已达 25%以上，呈现国内外头部客户同时放量的特点。 **2、填料业务应用领域拆分及明年展望，是否有值得注意的大客户或大项目？** 答：公司在三季报中已披露相关应用拆分数据。前三季度核心业务药物合成和分离纯化用微球产品实现销售收入为5.73亿元，同比增长44%。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，同比增长约36%；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合成载体和色谱填料的销售收入约3.04亿元，同比增长约59%。 **3、GLP-1 业务的客户覆盖情况 ，如何看待生物类似药带来的替代趋势** 答：GLP-1 相关业务近年来增长较快，客户分为API 原料药、制剂、

	CDMO 三类，国内相关企业数量从几十家增长至数百家。纳微布局早、产品线全面，GLP-1 客户基本覆盖国内排名靠前的 API 及 CDMO 企业。 生物类似药层面，利拉鲁肽、司美格鲁肽专利已到期，将催生一波替代浪潮；度拉糖肽、替尔泊肽等品种专利预计未来 3 年到期，有望迎来新一轮集中替代窗口。同时，双/三靶点、口服小分子 GLP-1 药物等创新方向也蕴藏增量机会，公司持续前瞻布局。 **4、结合公司目前客户项目储备和推进节奏对于未来业绩持续快速增长的确定性如何展望？** 答：公司应用技术团队与客户紧密结合，覆盖临床前、临床、临床三期、商业化生产及上市后变更等环节，秉承“产品+工艺+服务”三位一体的核心理念，提供持续稳定技术支持。从 2025 年年报、2026 年半年报、2026 年三季报可见，应用技术团队在大小分子应用领域持续支持客户重点项目，项目总数、临床三期及商业化生产项目数量持续增加，并配套提供大规模生产协同服务支持。前期项目向后期转化持续增长，应用技术团队与销售团队协同，为未来业绩持续快速增长打下坚实基础。 **5、海外市场进展包括 MNC 客户开拓情况，海外产能规划？** 答：公司顺利通过美国药企现场审计，今年已向美国客户出口 Protein A 亲和填料金额超千万元人民币，标志着国产填料已经具备进入全球最严苛的抗体药物生产体系的能力。近几年公司已接受并通过多家国际药企和 CDMO 企业的审计。 海外产能方面，客户期待公司在国外建设产能，以期降低地缘政治风险。公司将积极推进相关规划工作。 **6、能否将 Q1 和 Q3 的净利率预期为未来的稳态盈利水平？** 答：公司产品线丰富，涵盖色谱填料、分析耗材、仪器等不同业务，季度业绩受收入结构变化的影响会明显一些。 公司前三季度归母净利润率 25%，同比提高近 9 个百分点，这是核心业务实现快速增长，期间费用得到有效控制，带来公司盈利指标的明显改善。结合公司提质增效各项举措的持续落实，盈利指标应该还有提升空间。 **7、公司固载业务的进展、收入体量、未来展望是什么？** 答：固相合成载体微球业务分为多肽固载和核酸固载，公司依托微球精准制备技术以及可靠的生产供应能力并从战略上重视固载业务拓展，经过约两年时间在两个领域均取得较大进展，今年前三个季度核酸合成载体和多肽合成载体都实现高速增长。国内供应链产能与需求之间存在差距，带来市场介入和业绩提升机会，是今年到未来几年的重点发展方向。 **8、公司扩产计划进展？** 答：产能布局方面： （1）南通纳微已购置 140 亩土地，一期工厂的土建工程已启动，厂房预计明年竣工交付，2028 年可进入试生产； （2）公司参与建设的南通洋口港化工中试生产基地已开园运营，入驻南通洋口港化工中试生产基地的多肽固相合成载体项目，能够匹配多肽业务的增长需求； （3）常熟纳微生产基地，已取得政府预留的 15 亩用地，主要建设仓储、污水处理等配套设施，预计明年可以使用； （4）海外产能布局上，公司将积极推进相关规划工作。

	9、为什么前三季度信用减值和资产减值损失明显增加？前三季度信用减值损失约 949 万元，资产减值损失约 2,446 万元，均高于上年同期？ 答：公司于 2026 年 8 月 27 日披露《关于 2026 年半年度计提资产减值准备的公告》，累计计提信用减值损失以及资产减值损失共计 2,483 万元，其中主要是存货跌价准备，是公司基于当时实际情况和会计准则进行测试做出的减值判断。 三季度信用减值和资产减值损失增加，主要系公司结合最新信息判断某欠款客户的破产重整事项存在较大不确定性，从谨慎性角度对其较大金额逾期应收账款进行了单项计提。 **10、色谱全生态平台能否真正提高客户黏性？目前填料、色谱柱、分离分析设备及膜系统之间，已经形成了多少交叉销售？** 答：公司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。此前大分子领域抗体客户使用的色谱柱和色谱仪基本依赖进口，目前子公司的大分子生物柱、蛋白纯化仪以及 L75 高效液相色谱仪等产品均已导入公司的生物制药客户，其中仪器硬件获客户普遍认可，近期一家药企客户对 L75 高效液相色谱仪的软件功能完善工作也给予了高度评价。 **11、目前国内头部药企的填料国产化率进程如何？对于出海项目客户选择国产还是海外填料是否有偏好？** 答：回望五年前，国内填料市场国产化率不足 10%。经过行业快速发展，国产化占比逐步提升至 40%左右。由于国产填料单价普遍低于进口产品，若按使用数量统计，国产填料的市场占比会更高。 从新增项目角度，药企客户有较强意愿优先选用国产填料品牌。进口填料目前主要集中在已上市的商业化项目。无论从填料使用数量还是新项目导入情况，国产填料已经确立市场主导地位。 价格战已经从“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。 此外，客户关注点已经从只关注价格转变为更加看重技术自主可控，规避供应链卡脖子风险。尤其是资金实力较强的客户，优先关注产能保障、供应链安全，价格已经不再是首要考量。客户非常看重供应商能否匹配自身放量需求，避免被迫启用第二供应商；面对多肽从注射转向口服这类放量空间巨大的项目，药企客户希望供应商具备长期供应与市场反应能力。在此背景下，客户对海外供应商的选择意愿有所下降。部分国际公司虽在中国有相关层析介质产品供应布局，但更多是海外成品进口后在国内分装，并未实现真正本土化生产。其客户定位有所取舍，主要服务中小型客户，不承接国内头部药企客户，也不支持客户出海相关项目。客户对供应商会做综合评判，供应链保障、售后技术支持、团队服务能力以及性价比，是其选择供应商的核心维度。 **三、董事长结语** 在总经理牟总的带领及全体团队共同努力下，公司前三季度取得较好业绩。这不仅代表公司走出低谷，更核心的变化在于运营体系的升级：纳微已从早期单打独斗的模式，转向体系化、协同化运作。目前分工清晰，牟总负责运营与市场，我负责技术，形成高效协同，完成了一次关键转型，这也是区别于国内同行的重要特点。 纳微能够抓住 GLP-1、小核酸这类新兴赛道的爆发机遇，根基在于底

	层技术创新与长期前瞻性布局，例如应用于小核酸方向的硅胶色谱填料，历经十余年持续打磨才落地，印证了提前布局的重要性。 正如牟总此前提到，公司产品线从单一色谱填料，逐步拓展至仪器设备、膜系统等品类，表面看是产品品类增加，本质是产业生态的搭建。公司正在由过去微球材料的单品创新，迈向系统创新和融合创新。这也是未来实现对海外厂商赶超、引领行业发展的核心根基。