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：2026-010

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）：券商策略会
调研机构	中信资管、苏银理财、泰康基金、浪石投资、长江证券、和谐汇一、乾弘久盛、劲恒私募基金、诺安基金、远信投资、禅龙资产、荷荷私募基金、国泰海通证券、万家基金、中欧基金、德邦基金、交银施罗德基金、华泰资管、天风证券、人保养老、信达澳亚、长江养老、蜂巢基金、光证资管、混沌投资、中银资管、永赢基金、广发基金、泰康资产、彤源投资、海富通基金、国联民生证券、摩根基金、财通基金、招商证券、汇添富基金、IDG、华安基金、安信基金、华富基金、招商基金、高毅资产、草本投资、淳厚基金、中邮基金、羊角基金、银河证券、大成基金、东吴基金、锦鸿投资、鹏华基金、摩根士丹利基金、南方基金、平安养老、睿郡资产、建信基金、富国基金、华安基金、建信养老等机构投资者及参加公司 2026 年第三季度业绩说明会的全体投资者。
时间	2026 年 11 月 4 日—6 日
地点	价值在线（https://www.ir-online.cn/）网络互动、公司会议室、券商策略会举办地
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 独立董事：吴安平教授
投资者关系活动主要内容介绍	通过现场会议、参加券商策略会及举办业绩说明会的形式，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： **1、微球相关行业的市场空间如何？公司解决产业痛点后，竞争格局能否改善？公司基于底层材料技术的战略布局、海外市场拓展思路是怎样的？** 答：根据 MarketsandMarkets2026 年发布的《色谱填料市场报告》，全球色谱填料市场在 2025 年预估为 32.7 亿美元，预计到 2030 年将达到 49.4 亿美元，2025—2030 年的复合年增长率为 8.62%。公司建成领先的微球材料精准制备平台，除目前重点发展的色谱填料产品外，可横向拓展的微球应用领域非常广泛。公司创始团队为材料专业背景，拥有底层材料技术的创新能力，这也是公司能够实现持续发展突破的根本原因，例如公司的单分散二氧化硅微球技术已做到全球领先。 公司的色谱填料和分析耗材产品已实现规模化出口。但对于福立的高效液相色谱仪（HPLC）或赛谱的蛋白纯化仪而言，若以单品单独进入由国

	际品牌主导的发达国家市场，难度很大。欧美客户与中国客户的采购习惯不同：中国市场对价格敏感度较高，而欧美市场人工成本高，更倾向购买品质最优、效率更高的仪器产品。公司的海外拓展思路是：通过材料创新、工艺创新与设备融合创新，打造组合化产品，切实解决欧美药企实验室的痛点，提升人工效率，以此切入欧美市场，而非单纯依靠国内现有产品直接出海。这一路线类似新能源车对燃油车的换道超越：避开传统赛道上的追赶劣势，通过新技术路线实现全球市场突破。在新领域拓展的战略选择上，公司不会进入中国市场已有成熟供应商的领域开展同质化竞争，因为这类赛道即便挤入，最多也只能实现降成本；公司一定会选择更高端、其他企业难以涉足的新一代产品方向进行布局，以占据更高的战略地位。 **2、耗材加设备的平台协同后续怎么突破？** 答：赛谱的蛋白纯化仪业务在 2022 年并购时恰逢蛋白纯化仪需求高点；2023 年市场竞争加剧，对业务造成一定影响；今年有望恢复两位数增长。后续业务稳定后，公司将继续推进创新并引入 AI 技术，跳出单纯硬件内卷，打造一体化解决方案。 福立仪器是国产气相色谱龙头，具有较强市场知名度，其气相色谱业务约 70%—80%的收入来自化工、科研体系。公司于 2023 年投资福立仪器后，推进其与纳微“色谱全生态平台”的打通，并引入核心人才。HPLC 产品于 2024 年 11 月投放市场，目前处于新产品、新市场拓展阶段，公司结合客户试用情况和市场反馈持续完善产品功能。目前已有头部药企客户实验室一次性购入 6 台 HPLC，双方研发团队历经一年多完成多版软件修改和升级。福立 HPLC 产品有望于 2027 年全面进入市场。 **3、AI 制药及实验室色谱柱、色谱仪器采购趋势如何？增长幅度、驱动因素及公司后续安排是什么？** 答：AI 制药相关需求目前主要集中在前端实验室的色谱仪器和色谱柱，增长幅度虽然不高，但采购频率正在加快。客户希望借助公司的自动化、智能化设备减少人工依赖，并通过整体设备延长有效工作时间，从而提升实验效率。公司计划在年底举办的小范围 CMC 会议上，与客户进一步探讨 AI 的深度应用。。 **4、公司从创业型管理向系统化运营转型的过程、原因及对业绩和长期发展的影响是什么？** 答：公司在上市初期仍带有创业公司特征：创始人江必旺博士兼任董事长和总经理，研发、经营等几乎所有工作均需亲自管理。2022 年后，公司邀请牟一萍女士加入并担任总经理，对组织架构进行调整，公司逐步从单打独斗的科技创业型公司转向系统化、分工协同的商业化公司。转型过程较为痛苦，公司业绩自 2023 年起下滑后又恢复增长势头；除外部因素外，内部磨合也是重要原因。系统化转型初期会影响业绩，但公司已经走过最痛苦的阶段。当前公司运作不再完全依赖创始人个人，江博士也能更集中精力投入创新。将精力和资源专注于基础创新及材料产品早期研发，虽不会立即体现在报表效益中，但长期看对公司价值更大；真正解决产业痛点后，未来将获得回报。 **5、多肽行业的核心痛点是什么？公司的耐有机溶剂膜产品在降低有机溶剂用量方面有何进展？** 答：多肽行业仍在快速扩张产能，公司认为，其面临的最大痛点在于环保与有机溶剂使用问题。生产一公斤多肽原料药需使用数吨有机溶剂；随着环保要求不断提高、乙腈等有机溶剂价格大幅上涨，多肽药物的生产

	成本控制压力将越来越大。为破解这一产业痛点，公司引进专家联合攻关，开发出耐有机溶剂的膜产品及处理系统，可大幅降低溶剂用量，解决多肽产业的重大痛点，属于底层技术的重要创新，目前已有多个示范应用案例落地。 **6、当前抗体纯化填料领域的核心竞争逻辑是什么，行业技术壁垒有多高，同行追赶超越的难度如何？** 答：当前，行业内各厂商的基础层析介质产品性能差异不大，海外企业拥有的常规介质产品，国内企业基本也已具备。未来竞争的核心不再局限于单一产品性能，而在于挖掘不同产品在细分场景中的应用特性，并通过应用工艺创新与材料创新，匹配双抗、多抗等结构日益复杂的抗体所提出的特殊纯化需求。多数传统单抗纯化采用“亲和+两步离子交换”的固定三步工艺即可满足要求；但双抗、多抗等复杂抗体对纯化提出了更多特殊要求，例如除捕获目标分子外，还需去除特定杂质，传统纯化模式已难以适配。国内厂商整体技术进步速度更快，且各具优势。未来，传统填料赛道中国内外企业的技术水平将趋于同质化，不存在难以逾越的绝对壁垒。行业竞争的关键在于谁能率先把握复杂抗体的纯化需求、引领相关技术突破，谁就能占据行业领先地位。 **7、请问贵公司海外业务进展情况，三季度是否有新的战略级别或订单落地，未来发展规划如何？** 答：公司通过完善海外营销体系，加强海外销售力量，增加与战略合作伙伴的合作等措施，推动海外业务快速增长。前三季度公司国际业务营收实现近 30%的增长。 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。 **8、明年司美格鲁肽的数据保护期到期后，国内有规划了大量产能的仿制药即将上市，请问对贵司的纯化产品能带来多少的新增增量？另外，目前纯化产品的国产替代率已接近 30%多了，后续想要继续提升这个替代率是否会越来越困难？** 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。 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。 **9、赛谱仪器和福立仪器目前是否处于盈利状态？今年会否有商誉减值？** 答：福立仪器的气相色谱仪业务保持稳定，研发团队重点提升高效液相色谱仪的产品能力，目前在软件功能完善及客户端应用需求对接方面均

	取得明显进展，管理团队建设也得到进一步加强。随着液相色谱仪新产品逐步放量，公司有望实现更好的增长。 关于赛谱仪器，近两年持续推进营销协同、研发聚焦和职能共享等举措，市场销售已显现积极变化，2025 年已扭转设备销售下滑的被动局面，今年该业务方向经营态势良好。 **10、请问公司的多肽合成载体，较友商的优势有哪些？推广的如何？公司生产这些载体的成本较友商高多少？** 答：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。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。 固相合成中，试剂需扩散进入球体内部。球径不同，扩散路径不同，反应进度就会有差异。粒径分布越窄，颗粒间反应条件越接近。均一性、溶胀性能、机械强度与取代度，是固载树脂必须平衡的四大指标。传统筛分往往难以兼顾，纳微科技则通过微球制备平台，在合成阶段就直接“定制”了极窄的粒径分布。颗粒间尺寸差异越小，多肽合成的条件一致性就越高，进而带来更高的合成效率与更稳定的产物质量。 **11、公司在半导体领域最近有哪些进展可以和大家分享吗？** 答：如公司定期报告所述，公司目前的主要业务是为生物医药、分析检测、体外诊断和平板显示领域客户提供核心微球材料及相关技术解决方案，在您所提及的领域尚无业务收入。 **12、从公司过去 3 年的数据看，公司产品价格在微降，但销量在上升，毛利率有些变化，未来 2～3 年，这个会如何演变？公司的策略大致如何？** 答：填料市场近两年竞争日趋激烈，国产填料价格有所下行，进口填料价格亦出现调整。这反映出行业成熟度持续提升，市场竞争已演变为性能、质量、产能、价格等多维度的综合比拼，这也是行业整体发展趋势。 公司核心思路是跳出单一填料产品的同质化竞争，依托涵盖色谱填料、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”，向客户提供综合解决方案，推动从单一填料供应商向“分离纯化整体解决方案提供商”转型，以此加深客户合作粘性，提升客户信任与依赖度。 公司持续推进新产品迭代，多肽固相合成载体、核酸固相合成载体等新产品有望形成新的增长点。客户结构方面，战略客户收入占比接近50%，通过重点维护头部客户商业化项目，形成稳定复购订单，筑牢基本盘。 下游客户对生产端降本增效的需求持续提升。公司南通生产基地规划建设规模化、智能化生产产线，为应对行业竞争构筑坚实的产能保障。此外，公司大力拓展海外市场，一方面跟随国内客户出海，另一方面直接开发海外终端客户，以维护价格体系与盈利水平。 费用端，公司已建立成熟的降本管控策略，在业务规模增长的同时合理控制费用，实现营收增长带动利润改善。 **13、年初至今，乙腈的价格在大幅上涨，这是否会使药企使用膜回收技术的动力大增？苏州纳信在这方面有没有取得实质性进展？** 答：近期，国内乙腈市场出现了显著的价格波动。制备级与色谱级乙腈在多肽药物的固相合成及色谱纯化中是不可或缺的流动相和洗涤溶剂。当市场价格处于高位时，原材料采购成本的上升将直接挤压企业的利润空

	间。 针对溶剂回收与药物浓缩等应用场景，公司的控股子公司纳信科技积极布局耐有机溶剂膜处理系统，可实现有机溶剂的高效分离与回收，为客户提供涵盖溶剂处理在内的更全面的分离纯化整体解决方案，切实解决大规模生产中的实际痛点。 目前在多肽药物项目，纳信科技提供了基于耐溶剂膜的定制化分离与回用方案：场景一是等比例洗脱废液的直接回用，场景二是低浓度废液的提纯与降级使用。在这两套方案中，纳信耐溶剂膜全程在常温下运行，无相变、不升温。作为前端除杂的核心环节，膜法不仅大幅降低了后端精馏或脱水的负荷，还能有效避免热敏性药物成分在高温下发生降解，实现经济效益与环保合规的双赢。