

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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）：线上会议
参与单位及人员	中信证券、东吴证券、中信建投证券、华安证券、国投证券、天风证券、浙商证券、海通证券、中金证券、国盛证券、广发证券、信达证券、安信证券、申万宏源、兴证证券、华西证券、开源证券、光大证券、东方证券、中银基金、易方达基金、嘉实基金、摩根士丹利、中欧基金、景顺长城等机构及个人投资者，共计 210 余位投资者在线参与。
时间	2024 年 4 月 25 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长 江必旺博士 总经理 牟一萍 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 证券事务代表 马佳荟 证券事务专员 魏骁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>通过线上会议的形式，公司管理人员向投资者就公司 2023 年年度报告及 2024 年一季度报告所披露的业绩进行了解读，并就投资者关心的经营管理、产品研发、市场推展及团队整合等情况进行了交流，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、公司 2023 年年度报告及 2024 年一季度报告披露的经营情况</b></p> <p>1、2023 年度经营情况</p> <p>2023 年国内外经济环境变化和不利影响因素增多，特别是生物医药行业投融资趋紧后新药研发投入明显减少，公司的主营业务也受到明显影响，2023 年实现营业收入 5.87 亿元，同比下降 16.86%，若剔除上年核酸检测用磁珠产品收入的影响，营业收入同比下降 7.59%。分四个主要的业务方向，色谱填料和层析介质的产品 2023 年销售收入为 4.09 亿元，较上年减少 9.52%，毛利率基本维持稳定；色谱分析耗材产品销售收入 5,806 万，同比增长 26.93%，仍保持了较高的增速，其中生物分离柱产品的收入占比不断提高，带动耗材整体毛利率 1.25 个百分点的提升；赛谱仪器的蛋白层析产品实现销售收入 5,968 万元，受行业调整和激励竞争的影响更明显，公司采取集团内“填料+仪器”整合营销、加快新产品研发以及拓展海外市场等积极应对措施；IVD 微球原材料产品销售收入 484 万元，在化学发光磁珠、荧光染色微球等方面持续积累应用项目。</p> <p>2023 年公司综合毛利率 78.07%，与上年基本持平。期间费用环节，扣除摊销的股份支付费用 1.05 亿元，2023 年销售费用、管理费用和研发费用等三项费用总额 2.88 亿元，同比增长 16.07%，除一部分是 2022 年赛</p>

谱仪器的合并口径外，主要是公司上市后特别是 2022 年在引进人才、完善组织、加大投入来提升研发、营销和运营管理等能力，其中最主要的是研发投入增长近 26%，在现有产品的迭代创新和全新产品开布局方面不断投入，这是公司一贯秉持的“以创新、赢尊重、得未来”的经营理念的体现。

2023 年公司实现归母净利润 0.69 亿元，较上年下降 75.08%；若剔除股份支付费用摊销和上年同期收购赛谱仪器的投资收益等两项因素的影响后，经调整的归母净利润为 1.62 亿元，比上年同期减少 41.90%，即主要是在上述 2023 年营收下滑 16.86%、期间费用攀升 16.07%两方面影响结果。

## 2、2024 年一季度经营情况

一季度公司实现营业收入 1.54 亿元，同比增长 16.64%。其中色谱填料和层析介质主业实现约 11.1%的增速，分析耗材业务保持约 27.3%的较高增速；蛋白层析仪器业务本季度仍出现较大幅度的同比下滑，需要继续加大内部整合营销力度和加快新产品开发。

公司从 2024 年 3 月开始合并浙江福立仪器有限公司财务报表，其 3 月份营业收入 1,388 万元。剔除对福立仪器并表口径影响因素，第一季度公司营业收入同比增长 6.1%。

一季度营业收入恢复增长带来利润指标的明显改善，归母净利润同比增长 36.66%，扣非归母净利润因去年基数低，本期同比增幅 126.08%。

## 二、投资者问答

1、2023 年，尤其是下半年的小分子业务增长较为强劲，在为客户做工艺升级之后是否看到了更多的业务增量机会？

答：2023 年，整个生物医药行业遇到了寒冬期，我们也明显受到整个行业大势影响。我们的主要工作是在市场端集中力量抓住有机会的市场，虽然大分子业务上遇到了困难，但是我们更早期就已开始布局了小分子市场，利用公司在小分子项目中的竞争优势，把主要精力集中在造影剂、胰岛素、GLP-1 市场上，对小分子项目进行精细渗透。另外，通过扩大与客户的战略合作，优化工艺，抓住了胰岛素、多肽的应用机会。

2、战略客户收入占比明显提升，这些客户的管线进度、采购节奏公司是否掌握度会更高？

答：公司从去年开始重新布局市场营销体系，营销战略从以产品为中心转变为以客户为中心。在完成销售区域划分之后，我们对客户按照战略客户和新兴客户进行划分。在市场需求疲软的情况下，通过抓住头部战略客户，2023 年新签了十几家战略客户（包括凯莱英、东曜药业、昭衍生物等），新签战略合作客户在去年采购量大多能超过千万级，在 2023 年色谱填料收入中，来自战略客户的收入占比超过了 40%。同时，能够在后续合作中深入到战略客户的管线，无论是哪个阶段的项目，我们的应用技术团队、营销团队和研发团队都能跟客户有更紧密的互动，配合客户提供最好的填料解决方案及工艺路线。

此外，通过跟踪新兴客户的项目，我们在大分子领域重点关注 ADC 项目，小分子领域重点关注多肽及 GLP-1 项目。以上措施，给公司带来了较好的市场回报。

3、一季度业绩实现了还不错的增长，最新的行业需求与竞争情况？

答：我们把行业做了一个整体的梳理，从大分子抗体项目需求来看，市场还是比较疲软的。但是我们抓住了大分子方向的 ADC、重组蛋白、血液制品等项目，在小分子方向，胰岛素上市后的变更以及多肽、GLP-1 的市场爆发，给我们带来了增长点。

从行业竞争来看，竞争还是非常激烈的，在公司上市以后，大家都很关注这个市场，我们的同行公司在投资人的帮助下，不管是原来的同行公司还是新进的公司，这两年产品都有提升；此外，同行公司也有加大对于细分行业的布局，对我们的营销以及技术团队也是一个很大的考验。我们相信，公司在技术方面还是有深厚积累，我们有信心在填料领域发挥纳微的优势，巩固市场地位。

4、23 年色谱填料板块有所下滑的原因以及 24 年的预期？

答：公司在 2023 年的业绩上面确实承受了很大的压力，整个生物制药行业下降很多，主要体现在大项目特别是千万级以上项目的数量减少了很多，还有很多的项目推迟延后。投融资收紧，带来市场需求疲软，导致了目前的行业现状，公司也不可避免地受到了影响。

另外，国内竞争越来越激烈，产品价格承压，但是经过努力，我们还是保持了产品价格的稳定。

我们希望 2024 年能够通过精耕细作，争取更多的市场份额。虽然目前整体市场还看不到明显的回暖，但是我们团队还是有很多有利条件争取填料业务恢复到两位数的增速。

5、公司如何展望在胰岛素和多肽类相关业务增长？以及后续在 GLP-1 类相关产品的推进节奏？

答：2023 年在胰岛素和 GLP-1 类应用项目取得了高两位数的增速。从产品来看，我们在去年 10 月份推出了专门针对胰岛素和 GLP-1 的反相硅胶色谱填料 Unisil®Revo 产品。另外，我们专门成立了针对胰岛素和 GLP-1 的应用技术团队，从前端工艺开发到优化再到填料的评测，以及对客户的现场支持等各个方面，我们都能给予客户全方位的支持。我们相信经过持续的专注的投入，我们 2024 年在胰岛素、GLP-1 上的相关填料收入能够明显增加。

6、2024 年 Q1 公司主业已经明显改善，但是蛋白层析仪器业务依然出现较大幅度的下滑，主要的原因是什么，如何扭转下滑趋势？

答：蛋白纯化业务在今年 Q1 下滑，除上年同期因延续 2022 年的订单产生较高的基数原因外，下滑主要是因为来自 IVD 客户的仪器产品需求明显减少和蛋白纯化市场竞争加剧，多数竞争对手采取低价策略，仪器销售价格普遍降低。

我们从 2023 年下半年开始就不仅仅关注制药以及 IVD 领域，同时希望能够进入科研领域，目前看到了一些很好的迹象。另外，我们希望新产品能够快速推出，摆脱惨烈内卷的现状。去年四季度开始，我们开始把赛谱仪器的营销、市场、商务团队整合到母公司，协同作战，提升效率。实验室的仪器以及实验室的填料，能够开发出更多的解决方案，通过解决方案来恢复市场增长。

7、公司 2024 年的股权激励摊销费用预计是多少？仪器业务和填料业务存在哪些协同作用？

答：收购赛谱仪器、福立仪器后，能够产生协同效应。赛谱仪器的蛋白纯化设备与纳微的填料在提供客户解决方案方面可以有一定的协同作用产生，福立仪器的色谱仪器跟纳谱的分析色谱柱在药物的分析和控制方面也会有一些解决方案出来，比耗材、设备单独销售会有较大的协同。

在蛋白纯化仪器和填料方面，我们共同举办了客户工艺培训班，通过对工艺的推广，特别是在科研客户中，已经有了业务增长。随着福立仪器的逐步整合，相信今年在这方面也会有更多的业务增长。

关于股份支付费用的摊销，目前公司主要是有三个激励工具需要摊销股份支付费用，一是我们在 2022 年搭建的限制性股票激励计划，二是在 2022 年 9 月份使用了员工持股平台部分预留股权的激励，三是我们今年 2 月份新实施的 2024 年限制性股票激励计划，这三个工具在 2024 年股份支付费用摊销大约 1.03 亿元。

2022 年限制性股票激励计划原定的考核归属目标比较高，在当前的经营环境下今年有可能无法达成。如果达不到考核归属条件，则需要对其第三个归属期已经摊销的股份支付费用进行冲回，那么 2024 年实际的股份支付费用摊销额预计在 6,400 万元，比 2023 年减少约 4,000 万元。

8、2024 年对于客户以及项目拓展如何计划？

答：2024 年我们会延续 2023 年基本的战略，一是我们要抓住战略客户，即国内的这些头部的客户，专业、高效地响应客户需求；二是从行业上来讲，重点抓住 ADC、GLP-1、血制品等相应的增长还是比较明显和突出的领域。

在 2023 年工作的基础上，我们会对这些重点的头部客户投入更大的力量，包括销售和应用技术团队，发挥好北京、广州和成都等异地应用实验室资源，与客户共同去开发更多项目，更好地跟进客户项目进展，给客户提供更加专业高效的技术支持和项目工艺优化的服务。

采取两条腿走路，大客户的管线项目的增加以及新兴客户的数量增加，是我们营销、市场团队的主攻方向，一部分是大客户，战略型的客户，我们会做到对他们的全部管线进行细致的跟进和服务；另外，一些小的新兴的客户，利用我们的市场覆盖能力长期跟踪，让小客户也能成为大客户。

9、行业层面上，公司认为国产替代的预期、工业端的需求跟前两年相比是否有发生变化？

答：通过与客户的交流，国产替代已经成为客户要长期坚持的一个战略。客户在这几年已经接受了国产填料厂商在工业生产端的技术上、产能上和安全上的这些保证，所以从这些来看国产替代的趋势是非常坚实的。恒瑞医药作为医药行业的链主企业，他们对国产替代的决心以及所取得的成就已经给整个行业带来了非常好的示范作用。

10、福立以及赛谱的整合情况大概如何？

答：福立仪器五年战略目标的规划与顶层的构架设置工作在一季度已经全部完成。我们将福立仪器按照传统的化学分析领域，以及需要高速增长的和纳微科的协同性更强的生命科学领域进行划分，这两个事业部的负责人都已经到位。我们希望福立仪器要从国内仪器行业的内卷中走出来，在色谱柱、前处理以及应用上加强能力，把他们原有的化工、石化系统的优势成功复制在医药、食品和环境等更多行业。

蛋白层析仪器业务在 2023 年进行了重大调整，赛谱仪器的定位是仪器产品的研发、生产和海外市场拓展，营销功能已整合至母公司。

11、公司对于未来 2-3 年海外收入预期展望？

答：今年我们将重点布局海外业务，几个主要策略，一是跟着客户海外许可的药物项目走出去；二是和我们的战略合作伙伴一起共同开发海外市场；三是海外子公司加强团队建设，贴近海外客户提供服务。我们希望 2024 年海外业务收入规模能够翻番。

### 三、公司董事长总结

2024 年机遇与挑战并存。国产替代趋势不会变化，内卷也会愈加激

烈。通过激烈的竞争会有国内公司更好地成长起来，能够加快速度追赶甚至超过国际公司。

纳微科技坚持“以创新、赢尊重、得未来”的经营理念，以客户为中心，不断增强产品能力、质量控制能力，加快导入国际市场，无论是在分析市场，还是在工业制备市场，我们都希望纳微科技在国际上占领一席之地。