

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：2024-009

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 checked="" 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、民生证券、浙商证券、华安证券、华西证券、国金证券、国盛证券、东吴证券、华创证券、德邦证券、西部证券、高盛、嘉实基金、招商基金、中航信托、易方达基金、交银施罗德、元生创投等，共计 110 余位机构和个人投资者在线参与。
时间	2024 年 10 月 31 日、11 月 1 日
地点	电话会议
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>通过电话会议的形式，公司管理层与投资者就公司 2024 年第三季度报告所披露的业绩进行了解读，并就投资者关心的经营管理、产品研发、市场拓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>一、2024 年第三季度报告披露的经营情况介绍</p> <p>1、整体营收及毛利率情况</p> <p>公司前三季度营业收入 5.5 亿元，同比增长 21.85%。剔除今年 3 月份新并表的福立仪器 1.03 亿元收入，公司前三季度内生口径的营业收入 4.47 亿元，与上年同期基本持平。其中核心业务色谱填料产品的销售收入约 3.16 亿元，同比虽仍减少 1.74%，但单季度数据从环比、同比角度均实现增长，一方面是行业逐渐回暖的体现，另一方面也是公司产品迭代创新和持续拓展新应用所取得的积极成效。其他业务方向中，色谱分析耗材仍保持 30%以上的增速，光电业务和 IVD 业务基本稳定，蛋白层析仪器业务仍面临较大困难。</p> <p>公司前三季度综合毛利率为 71.06%，同比减少近 8 个百分点，主要是仪器产品收入的占比从去年同期约 10%提高到了本期约 24%，拉低了公司整体毛利率水平。公司先后并购赛谱和福立两家仪器公司，是打造色谱技术平台的战略布局，目标是对标国际龙头企业，形成耗材+仪器+应用解决方案的整体竞争能力。公司三季度营销政策没有大的调整，各类产品的盈利能力指标可以参考公司半年度报告中所披露的数据。</p> <p>2、前三季度费用和盈利情况</p> <p>公司前三季度销售、管理和研发等三项费用的总额为 3.17 亿元，同比减少约 1.2%，表观费用率指标是下降的。有两个需要关注的主要影响因素，一是本期摊销股份支付费用 4,619 万元，较上年同期减少约 5,100 万元；另一个影响因素是本期新增合并福立仪器，其 3 月-9 月三项期间费</p>

用为 4,205 万元。剔除这两个影响因素,公司前三季度三项期间费用合计约 2.3 亿元,同比增长 2.6%,实际费用增幅得到有效控制,这是公司应对外部经营环境变化,从 2023 年下半年开始采取严格控费措施所取得的成效。作为一家处于成长阶段的科创企业,管理层更看重的是持续推进创新转化和提升市场占有率,费控政策会结合业务变化做出灵活调整。

利润方面,前三季度公司实现归母净利润 4,200 万元,同比增长 7.75%;实现扣非归母净利润 2,688 万元,同比增长 27.32%。

影响本期利润的一个重要事项是公司在三季度计提了赛谱仪器商誉减值准备 2,300 万元。这主要是因为今年蛋白纯化仪器市场需求仍然疲软,行业竞争加剧,预计赛谱仪器无法达成本年度预定经营目标,因此基于谨慎性原则和通过测试计提了商誉减值准备。

二、投资者问答

1、大分子填料业务行业需求判断,海外市场目前主要是哪些类型客户和产品需求,未来空间如何判断?

答:近两年,因下游生物医药行业投融资收紧,新药研发需求下降,导致大分子填料市场呈现下降趋势。今年开始,从客户需求及项目应用来看,大分子业务逐步出现回稳的迹象,虽市场面临较大挑战,但公司持续看好生物医药的长期发展前景,公司将通过不断提升产品竞争力、优化营销策略等措施,抓住大分子市场的应用机会。

公司重点布局海外市场,海外客户大致分为两类:一类是终端客户即以药企为主的客户,此类客户占海外业务收入的 80%;另外一类是战略合作伙伴带来的业务,约占海外业务收入的 20%。出海的产品主要以聚合物基质的填料为主,今年海外业务预计能够实现公司在提质增效重回行动计划中设定的翻倍的经营目标。

2、填料的竞争情况和毛利率趋势;公司的销售策略是否有变化?

答:国内填料市场竞争加剧,产品价格面临一定压力,公司聚焦重磅产品的迭代更新以及更具创新力产品的开发,通过产品创新摆脱内卷,提升长期综合竞争实力;另外,公司不断优化生产工艺,确保产品质量稳定的同时,降低生产成本。公司坚决执行“以客户为中心,以市场为导向”的营销策略,采取大区经理制的方式实现了战略客户的开拓,战略客户业务占比不断增加。

对于有创新技术的企业来说,竞争压力促使公司不断提升产品性能、控制成本、优化营销体系。剔除仪器产品对整体毛利率的影响,公司填料产品的毛利率基本稳定。

3、基于公司对未来经营趋势的判断,能否更新一下今年以及未来两年股份支付费用的影响?以及公司对各项费用率的规划?

答:2024 年前三季度实际摊销的股份支付费用为 4619 万元,第四季度预计摊销 2387 万元。若 2024 年限制性股票激励计划业绩考核目标不能达成,年底需要冲回第一个归属期即 2024 年摊销的金额约 1404 万元。

2025 年预计摊销的股份支付费用 6463 万元,其中员工持股平台约为 4764 万元,限制性股票激励计划约为 1274 万元,子公司的激励工具约为 425 万。从目前实施的激励工具来看,2026 年预计摊销的股份支付费用 3611 万元,其中持股平台约为 2957 万元,限制性股票激励计划约为 654 万。在未实施新的激励工具的情况下,股权支付费用呈逐年降低的趋势。

关于期间费用,剔除股份支付费用和新并表的福立仪器数据,前三季度三项费用合计为 2.3 亿元,同比增长 2.6%,增幅得到有效控制,这是公司应对外部经营环境变化,从 2023 年下半年采取严格控费措施取得

的积极成效。各项费用比率：营业费用率约 18%，管理费用率约 13%，研发费用率约 21%。

作为一家处于成长阶段的科创企业，管理层更看重的是持续推进创新转化和提升市场占有率，费控政策会结合业务变化灵活调整。相信随着市场向好和公司已导入新药项目的商业转化，收入增长将会带来盈利指标的持续改善。

4、如何评估后续福立仪器与赛谱仪器的高誉减值风险？

答：2024 年，蛋白纯化仪器市场的恢复低于预期，市场竞争加剧，预计赛谱仪器无法达成本年度预定经营目标。基于谨慎性原则，公司判断赛谱仪器存在减值迹象，内部组织减值测试并于三季度计提赛谱仪器商誉减值准备 2,300 万元。公司将在本年度终了聘请具备相关资格的评估机构及审计机构进行评估和审计，按照专业意见进行年度报表的核算处理。

公司去年底开始将赛谱仪器国内的营销部门整合并入母公司，今年第三个季度，从仪器的销售数量同比数据来看已有明显起色，接下来将继续优化“仪器+填料”的营销体系，同时进一步合理规划其研发投入资源，争取 2025 年能够实现预期经营目标，不再产生新的减值准备。

福立仪器并表后，公司协助其组建面向医药和科研的销售部门，补强研发和营销团队，目前从其业务进展和在手订单来看，基本符合预期，出现商誉减值的风险很小。

5、赛谱仪器和福立仪器未来两年的业绩增长预期和这两部分业务未来的业绩增长动力。

答：在赛谱仪器蛋白纯化仪器市场外部环境尚未好转的情况下，公司将调整赛谱营销策略，加快推进赛谱销售团队整合，加强公司整体销售能力，带动公司实验室耗材业务增长。赛谱仪器与福立仪器做好研发协同，利用各自技术优势，降低成本，提高效率。未来，公司将充分发挥赛谱仪器在蛋白纯化仪器领域的技术优势，结合公司在填料领域及纯化工艺领域的优势，实现公司产品线从色谱填料/层析介质、色谱柱到层析仪器的覆盖，构建“填料+设备+工艺”的整体解决方案能力。

公司收购福立仪器以后，在原有气相色谱业务稳步增长的基础上，加快其液相色谱仪的开发，近期福立仪器将发布液相色谱仪新产品，实现与纳谱分析的色谱柱协同，带动仪器和耗材业务的整体增长。

6、未来是否有新的并购重组等方面的规划？

答：公司重视近期发布的支持并购重组的新政策带来的发展机会，作为成长中的科创企业，对于有重大战略协同价值的一些标的，公司会积极跟进。但是从现阶段来看，公司更加重视内生业务增长与创新成果转化。

7、纳谱的分析耗材保持稳定增长的原因是什么？

答：纳谱分析公司自 2018 年成立以来，专注于高性能、高稳定的色谱分析柱产品的开发，实现了色谱柱产品从基球合成、功能化到色谱柱装填及应用的全部自主化，产品技术优势明显，产品品类齐全。纳谱分析公司成立初期，关注小分子市场，完善了国内的销售网络布局；近几年，重点拓展生物分离柱产品，抓住了大分子市场机遇，并与母公司协同销售资源导入战略客户；同时，从去年开始陆续参加了十几场的海外展会，海外业务增长明显。这些是纳谱分析能够在近三年连续保持 30%业绩增长的主要原因。

8、公司软胶产品的占比？

答：软胶的应用领域和使用范围非常广泛，目前，公司的亲和及其他软胶系列产品占填料产品收入的比例大约为 1/3，随着公司软胶产品持续的研发投入，新产品的推出，软胶产品将更加齐全，相信这部分收入会有较大的增长。

9、如何展望未来？

答：近两年，由于生物医药投融资环境收紧，公司业务面临很大挑战。但是随着公司产品研发的聚焦，新产品的快速补齐以及逐渐完善的市场销售体系，公司有信心能够回到快速增长的轨道。