

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：2026-005

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）：
调研人员	参加公司 2025 年年度暨 2026 年第一季度双语业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 5 月 20 日
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
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	<p>通过在上海证券交易所上证路演中心采用直播及线上文字互动的方式与投资者进行互动交流，公司管理层解读了公司 2025 年度和 2026 年第一季度的经营业绩，并解答了投资者关心的问题，交流纪要如下：</p> <p>1、公司定增项目中在南通布局多肽合成载体微球有哪些考量？</p> <p>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。公司具有聚合物反相、离子交换、疏水层析和硅胶反相等全系列自主创新产品，在包括 GLP-1 在内的多肽类药物应用方向积累形成丰富应用案例，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。</p> <p>2、请问公司近几年海外业务的进展与未来目标？</p> <p>答：公司在海外药企实现抗体、血液制品、胰岛素、多肽、抗生素等应用方向不同阶段的项目导入；公司重视拓展印度生物医药分离纯化市场机会，在以往色谱分析耗材的业务基础上，取得药厂放大项目色谱填料订单的突破。2025 年公司国际主营业务收入 8400 万元，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。</p> <p>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刘劲松博士负责海外业务，依托子公司 Rilas 提升应用服务能力，在北美子公司增设业务经理和补充应用技术人员，直接与客户进行沟通与服务，有效开拓海外市场；另一方面，公司积极与欧洲、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；公司依托中国药企客</p>

户的 BD 项目出海，接受海外客户对原工艺的验证，显著促进公司填料的出海进程，支撑公司海外市场目标的达成。

3、公司大客户营销工作目前有哪些进展？如何进一步提升战略客户的收入占比？

答：公司从 2023 年初开始实施战略客户营销策略，在产品研发、应用技术支持、安全库存等方面集中资源，优先响应，高效地为客户提供更有竞争力的分离纯化工艺服务；同时，通过战略关系的建立，公司有机会深入战略客户的研发管线，有利于公司产品和技术导入客户早期项目，共同推进项目从临床研发走向商业化进程，近几年，公司在战略客户的收入及占比不断提升。2025 年，公司来自生物医药战略客户的销售额约 2.91 亿元，占色谱填料业务收入的比重约 53%。

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，同步推动已有战略客户的新产品导入和新的战略客户的签约，在多肽抗体、GLP-1、血液制品、疫苗、小核酸等核心行业，聚焦战略客户深层需求，不断提高战略客户的收入比重，提升公司的盈利水平。

4、公司目前营收增长主要来自新增项目还是商业化变更项目？预测一下这个占比是否会更加倾向于商业化变更项目？

答：公司前期积累的研发项目，陆续进入三期及商业化阶段，已上市药物的商业化变更项目不断积累，逐渐开始有填料更换的重复采购订单，支撑了大分子应用方向的业绩稳定恢复。2025 年，公司抗体（含 ADC）类项目应用收入约 1.8 亿元，实现近 13% 的增长，成功扭转了前两年该业务收入持续下滑的局面。

2025 年，中国创新药 BD 出海大爆发，该趋势在 2026 年一季度得到延续，在客户出海项目中，公司填料得到海外客户的使用和认可，显著促进公司填料的出海进程。2025 年，公司大分子应用技术部门全年累计支持包含上市后工艺变更及临床三期的抗体类项目合计 33 个，这些技术服务有助于公司在客户项目落地实施中赢得应用机会，持续为客户创造价值，为公司填料业务的持续提升提供有力支撑。

5、2026 年的业绩情况，国内和海外能给个预期吗？

答：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，用良好的业绩回馈投资者。

2025 年，公司海外业务收入约占整体业务收入的比例为 9%，公司在海外药企实现抗体、血液制品、胰岛素、多肽、抗生素等应用方向不同阶段的项目导入；公司重视拓展印度生物医药分离纯化市场机会，在以往色谱分析耗材的业务基础上，取得药厂放大项目色谱填料订单的突破。2025 年公司国际主营业务收入 8400 万元，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。

6、一季度高增长的可持续性如何？

答：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。

7、请介绍下公司 2025 年及 2026 年第一季度业绩核心看点？

答：2025 年度，公司实现营业收入 9.25 亿元，同比增长 18.18%。其中，公司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%。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。色谱分析耗材业务全年营业收入 0.97 亿元，同比增长 32.36%。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。

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，2026 年一季度，公司实现营业收入约 2.53 亿元，同比增长约 34%，实现归母净利润约 0.68 亿元，同比增长约 133%，实现扣非归母净利润约 0.62 亿元，同比增长约 146%。

8、公司拓展的耐有机溶剂膜业务，公司估算这块业务空间有多大？

答：医药企业在制药过程中大量使用有机溶剂，如乙醇、丙酮、乙腈等。公司积极布局应用于溶剂回收及药物浓缩等领域的耐有机溶剂膜处理系统，实现对有机溶剂的高效分离与回收，为医药客户提供包含溶剂处理在内的更全面的分离纯化整体解决方案，有效解决客户大规模生产中的痛点问题。此举填补了国内耐有机溶剂膜及系统的空白，有助于降低医药企业生产成本，减少环境污染，符合我国可持续发展战略，并显著增强公司在生物医药产业的竞争力和品牌影响力。目前，已有落地案例和多家客户正在进行产品验证。

9、纳米微珠的应用相当广泛，除了制药以外，公司是不是在其他领域也有投入？

答：公司突破并掌握了微球精准制备底层技术，实现了不同基质微球材料制备中粒径大小及粒径分布的精确控制，孔径大小、孔径分布和比表面积的精准调控，表面性能和功能化的调控以及产业化生产应用。公司目前的产品主要应用于生物医药、平板显示、分析检测及体外诊断等领域，公司积极拓展微球材料新兴领域的应用，如碳微球材料等。公司投资设立了先进微球材料应用技术研究所，希望加速高性能微球在更多领域的应用产品开发和产业转化。公司通过参与设立微球基金，借助专业基金资源，投资纳米微球上下游关键技术的早期优秀项目，完善微球产业链布局。

10、大分子商业化进展怎么样？

答：2025 年，公司应用于抗体（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，其中抗体（含 ADC）类项目应用收入约 1.8 亿元，实现近 13% 的增长，成功扭转了前两年该业务收入持续下滑的局面。抗体类项目收入主要来源于双抗及

ADC 后期管线以及商业化变更项目的贡献。目前，公司已有超过 60 个抗体（含 ADC）应用项目处于临床三期研究或新药注册阶段；自 2023 年开始，公司商业化项目持续累积，已有超过 15 个抗体项目转为商业化生产使用。随着越来越多的客户项目进入商业化生产阶段，将会形成持续、稳定的层析介质生产使用需求，伴随药物放量后带来的重复采购机会将显著增加。

11、微球在电子封装（半导体后道封装）领域有少量应用，后期这一块会加大投入吗，光通信/CPO 封装领域会用到公司的高性能纳米微球吗？

答：公司目前专注于生物制药分离纯化及色谱分析检测主营业务，在您所提及的领域，尚无产品应用和业务收入。