

苏州纳微科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，推动公司持续提升经营质量，助力市场信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展，苏州纳微科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 25 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现将公司 2025 年上半年在经营管理、公司治理、募投项目建设、投资者回报等方面的执行情况，汇报如下：

一、聚焦生物医药主业深耕细作，提升经营质量

报告期内，公司在色谱填料核心业务实施“3+2”（聚焦多肽、双抗/ADC、血制品等三个热点行业，拉动业绩增长；关注疫苗、小核酸等细分增长领域，捕捉新机会）市场发展策略，通过重磅产品的技术创新、重点产品的质量提升来巩固竞争优势，扩大存量市场份额，抓住增量市场机会。公司实施战略客户营销策略，助力药企实现“纯化工艺升级”和“供应链安全”的双重目标，支撑生物药纯化环节的降本增效需求。

1、以客户为中心，强化应用技术服务，持续积累应用项目规模

公司重视生物医药市场机遇，加强重点客户的需求对接和应用技术服务，对重点项目提供一站式服务，从小试研发到放大生产，全面配合客户完成工艺验证及生产应用。报告期内，公司主要应用于生物医药领域的填料、耗材和仪器产品实现营业收入 3.02 亿元，占公司营业收入的 73%；其中核心业务色谱填料和层析介质的产品销售收入为 2.38 亿元，较上年同比增长约 20%。本报告期内发生色谱填料和层析介质产品销售的客户数量为 433 家，较上年同期减少 22 家；公司所统计到的应用于药企商业化项目（含新药注册阶段）的色谱填料和层析介质销售收入约 0.65 亿元，约占本年填料和介质产品收入的 27%。

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、核酸药物等四类大分子药物项目的层析介质的销售收入约 1.18 亿元，较上年同期增长约 11%。截至本报告期末，有超过 50 个抗体（含 ADC）应用项目处于临床三期研究或新药注册阶段，有超过 10 个抗体和 2 个重组白蛋白药物转为商业化生产使用。

根据公司了解到的客户应用项目信息统计，本报告期应用于胰岛素、多肽、抗生素等三类中小分子药物项目的色谱填料产品实现销售收入约 1.02 亿元，较上年同期增长约 48%。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，本报告期在多肽类药物实现色谱填料销售收入约 0.75 亿元，较上年同期增长约 108%。

2025 年公司继续全面深化战略客户关系，加强客户工艺服务能力，在关键项目上力争赢得订单。上半年新增一家签约战略客户绿叶生命科学集团有限公

司，来自签约生物医药战略客户的销售额约 1.08 亿元，占色谱填料业务收入的比重约 45%。落实上述“3+2”战略，上半年在 ADC、GLP-1、血液制品等三个重点应用方向的色谱填料销售收入实现预定的增长目标。

报告期内，国内著名创新药企恒瑞医药子公司苏州盛迪亚生物注射用瑞康曲妥珠单抗（艾维达®）获批上市，是国内首个获批用于 HER2 突变 NSCLC 患者的中国自主研发抗体偶联药物（ADC），为 HER2 突变 NSCLC 患者提供了新的治疗选择，公司为该项目供应高性能层析介质产品，形成了更加紧密的产业链上下游合作关系。国内创新型医药集团企业正大天晴两大生物类似药——曲妥珠单抗（赛妥）和贝伐珠单抗（安倍斯）的 10000L 不锈钢生物反应器生产线接连获批使用，成为国内首家获批上市万升规模生物类似药产线的医药企业，公司作为国产层析介质核心供应商，将持续为其大规模生物药生产提供关键支撑，彰显本土产业链协同突破技术瓶颈的实力。

公司重视行业交流和品牌宣传，报告期内参加 CPHI2025、BIO CHINA 易贸生物产业大会（EBC 2025）、第一届中国血浆蛋白行业发展大会、第五届 PNT 多肽与核酸药物前沿创新论坛、2025 第四届中国核酸药物与新型疫苗产业大会、2025 未来 XDC 新药大会、第四届中国多肽产业大会、第十八届中国科学仪器发展年会、2025 美国华人生物医药科技协会 CBA-China 中国年会、2025（南昌）制药行业质量控制技术大会暨展览会、抗体 Plus 创新峰会等十多场专业论坛和行业展会。公司以“色谱技术全产业链服务商”身份亮相各大行业会议，通过自主研发的色谱填料、色谱分析柱、分析纯化设备及创新应用方案，展示公司在色谱领域的全链条技术突破。



2、打造稳定的质量体系 and 可靠的供应能力

公司已形成一套比较完整和有效的质量控制体系，结合经营规模快速扩大和新产品、新业务的发展计划，公司持续加大品质保证和检验检测人员、设备投入，加强质量挂钩的绩效考评，建设质量为本的企业文化。

2025 年上半年公司持续升级质量体系，在保证规模化产能和供应可靠性的同时，提升大批量核心产品的稳定性，巩固公司在生物制药分离纯化市场的先发优势。报告期内，苏州和常熟两个生产基地接受 74 次客户质量体系审计和参观，通过率 100%；产成品出厂合格率 100%；客户投诉率低于 2%，解决问题时间不超过 20 个工作日；两个生产基地全员质量培训 18 次。

常熟生产基地的软胶技改项目转入正式生产后，加速了软胶新产品的放大实验和性能验证。目前已有多款软胶产品完成验证，进行放大生产。

公司作为国内生物医药色谱行业首家上市企业，一直致力于为中国药企提供更稳定、可靠的产品，并积极推动中国生物药走向世界。在已有的 UniMab 50HC、NMab Pro、UniGel 65Q HC、NanoGel 50SP HP、NMab、NMabTitan、NanoGel-50Q HC 和 NMCHT 等八款层析介质产品 FDA DMF 备案的基础上，2025 年新增 NanoQ-30L 产品 FDA DMF 备案，助力中国生物创新药项目进行中美双报。

公司在南通如东洋口港经济开发区设立全资子公司南通纳微新材料有限公司，使用自筹资金购买土地使用权进行产能建设项目。报告期内，公司已完成土地招拍挂和工艺流程设计、设备布置图等前期工作，目前环评、安评报告的编制及审批等手续正在执行中，预计今年下半年完成施工图设计，土建施工招标，争取年底前开始施工。南通产能建设项目有助于公司实施产业布局，满足业务发展需求，提高市场竞争力。

3、加大国际市场拓展力度，激活高质量发展的新动能

公司内部调配资源组建国际业务团队，全面部署实施公司的国际市场拓展战略。2025 年上半年公司先后参加 Pittcon 2025、TIDES USA 2025、第 29 届美国肽类学会年会（APS 2025）等多场国际专业展会。美国一家发现和开发 RNA 靶向疗法的公司的科学家在汇报中分享了纳微科技核心纯化产品在寡核苷酸领域的创新应用成果，表示纳微科技 UniPs30-300 反相填料与 Nano030L 离子交换填料凭借其高性能表现，已成为寡核苷酸药物纯化工艺的优选方案，性能表现比肩国际头部品牌同类产品。



公司在海外药企实现抗体、血液制品、胰岛素、抗生素等应用方向不同阶段

的项目导入，在印度取得了药厂放大项目色谱填料订单的突破。公司妥善使用募集资金，持续加大国际市场拓展力度，加快海外市场布局，完善海外营销体系，加强海外销售力量，提升海外销售团队的直销能力，增加与战略合作伙伴的合作，提升填料产品导入海外客户的应用机会。2025 年上半年，公司国际主营业务收入 4,402.03 万元，同比增长 136.17%，上半年已实现了年初设定的国际业务收入同比增长 50% 的营业目标。

二、加强研发管理，加快新产品开发和产业化应用，促进业务持续增长

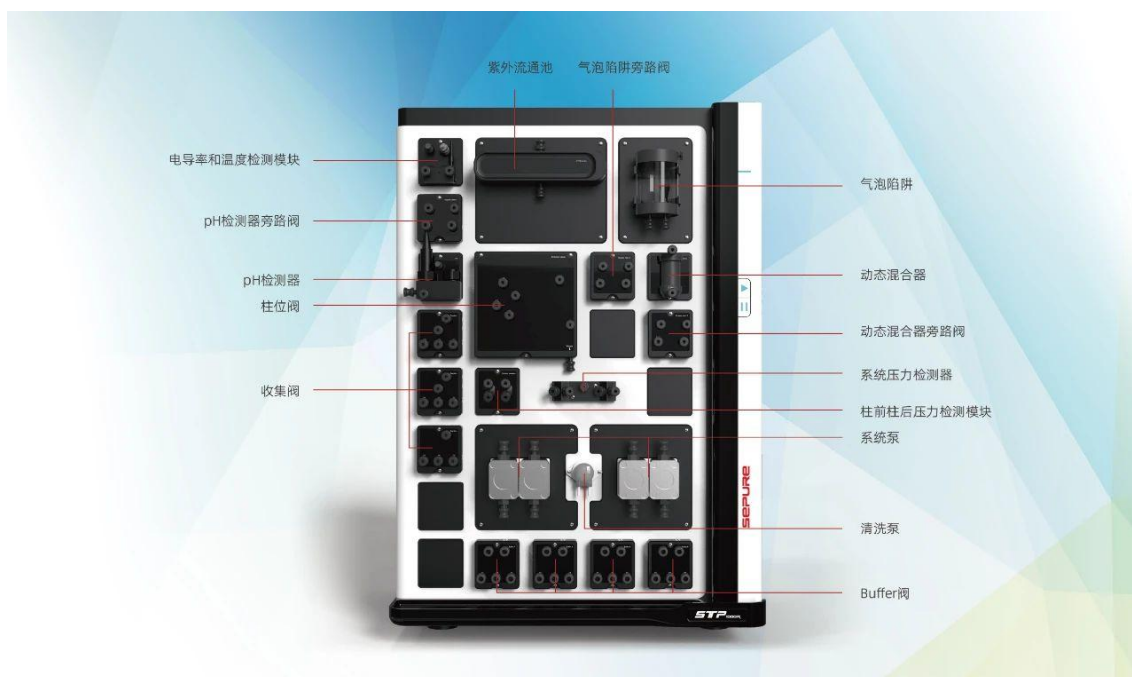
公司持续引进高端技术人才提升创新能力，面向关键重大需求布局产品研发规划，对标国际领导厂商建设长期竞争优势。报告期内，研发投入 9,529.67 万元，较上年同期增加 23.64%，占本年度营业收入 23.04%；新增知识产权申请 24 件，取得知识产权授权 13 件；TruPilot 系列蛋白纯化系统新品、BioCore SCX 3 μ m 色谱柱、BioCore HIC 疏水作用色谱柱、ChromCore C30 Plus 色谱柱等多个重点新产品上市销售。

公司持续专注工艺解决方案的深入研究。在大分子方向，应用部门上半年支持客户重点项目累计 68 个，其中抗体类（含 ADC）共计 46 个项目，占比达 67%；工作更为聚焦，更多资源放在大项目及潜在大项目上，上市后工艺变更和临床三期的项目数量达到 21 个。成功开发并推广的工艺包括：挑战型双（三）特异抗体纯化工艺，静丙两步纯化替换进口填料的两步工艺，人血八因子填料替换工艺，重组人白蛋白的三步层析工艺和重组流感疫苗创新工艺等。持续跟进 Titan 系列亲和层析介质在客户端的应用，确保了新产品的应用推广。在小分子方向，应用部门上半年支持客户项目累计 127 个，其中 GLP-1 共计 31 个项目，其他多肽项目 19 个，合计占比达 40%。应用技术团队成功开发了针对双靶点/三靶点 GLP-1 药物如替尔泊肽、瑞他鲁肽等的平台化反相色谱纯化工艺，并针对性开发了特殊杂质去除能力卓越的 HILIC 纯化工艺；在离子交换和反相纯化的基础上，进一步完善了小核酸下游纯化手段，开发了疏水和分子筛纯化工艺；针对传统抗生素应用领域，特别是万古霉素，结合创新性填料，开发了多套新型纯化工艺，提升产品和工艺竞争力。持续跟进 Revo 系列硅胶等新产品在客户端的应用，并完成了多家客户多个项目的导入和生产放大，在多个原料药商业化生产项目上完成进口竞品平替验证工作，完成商业化替换。公司苏州总部应用中心和北京、广州、成都等地的应用中心形成协同支持效应，更快、更好、更全面地响应不同区域客户技术支持需求，以客户为中心，为客户提供专业高效的技术支持。

报告期内推出 TruPilot 系列蛋白纯化系统新品，TruPilot 符合 FDA 21 CFR/GLP/GMP 等相关法规要求，满足用于 GMP 环境的清洁验证规范要求，从小试到生产满足线性放大，全面覆盖从研发到生产层析整套产业链。

报告期内陆续推出 BioCore HIC-Phenyl 色谱柱、BioCore SCX 3 μ m 色谱柱、BioCore HIC-OH 色谱柱、ChromCore C30 Plus 色谱柱等重磅新产品。BioCore HIC-Phenyl 是基于单分散大孔硅胶微球，采用先进的表面键合与修饰技术，经优化装填工艺而成的高性能疏水作用色谱柱，适用于抗体和抗体偶联药物（ADCs）等不同组分的分离，对抗体和 ADC 具有良好的保留和分离选择性，广泛应用于生物技术、生物制药、医疗和科研等领域。BioCore SCX 3 μ m 色谱柱是以先进的单分散无孔聚合物微球为基质，结合独特的表面键合技术，经成熟的装柱

工艺而成的高性能离子交换色谱柱，专注于治疗性蛋白药物电荷异质体的高通量分析，具有柱效高，耐压性好、非特异性吸附低、耐受性良好等特点，其在分离能力、分析通量和柱间一致性等方面表现优异，可以成为治疗性蛋白药物电荷异质体分析的得力帮手。BioCore HIC-0H 色谱柱是基于单分散大孔硅胶微球，采用先进的表面键合与修饰技术，经优化装填工艺而成的高性能疏水作用色谱柱，适用于双抗和融合蛋白等不同疏水性组分的分离，广泛应用于生物技术、生物制药和科研等领域，对双抗和融合蛋白等具有良好的保留和分离选择性，柱效高，非特异性吸附低、良好柱间一致性。ChromCore C30 Plus 色谱柱是基于单分散、多孔硅胶微球，采用先进的表面键合与修饰技术，经优化装填工艺而成的高性能反相色谱柱，适用于疏水长链化合物的分离，应用于食品、第三方检测等领域。



三、推进战略投资布局，打造领先的色谱技术平台

报告期内，公司通过股权转让及增资方式，取得纳信科技 51.25% 股权，将其并入公司控股子公司范围。纳信科技专注溶剂回收膜材料的研发、生产及销售业务，利用其自主研发的核心原材料、工艺配方、膜元件结构、量产设备，攻克目前分离膜溶剂耐受性有限、切割分子量控制精度差的难题，开发高性能、低成本、可批量生产的高性能特种耐溶剂分离膜材料及衍生产品，填补国内耐有机溶剂膜及系统方面的空白。收购纳信科技，有助于公司为医药客户提供包含溶剂处理的更全面的分离纯化整体解决方案，解决客户大规模生产中存在的痛点问题，增强公司在生物医药产业的竞争力和品牌影响力，提升公司整体盈利水平，促进公司和行业的可持续发展。

近两年，公司不断推进产业上下游战略布局，2024 年完成对福立仪器的并购，通过液相色谱仪产品的市场导入，带动分析色谱柱耗材产品的持续应用业务，增强公司全产业链覆盖和服务能力。



四、加快募投项目建设，助力企业高质量发展

2025 年上半年，公司审议并披露将首次公开发行股票募集资金投资项目“研发中心及应用技术开发建设项目子项目——新型磁分离介质研发项目”结项并将节余募集资金用于永久补充流动资金，将募投项目“海外研发和营销中心建设项目”达到预定可使用状态的时间延期至 2026 年 6 月。



公司研发中心大楼项目建成 2.93 万平方米研发中心大楼一幢，建成生物制

药分离纯化应用技术平台和多个材料研发实验室，更好地支撑公司产品研发和客户服务。

“海外研发和营销中心建设项目”在执行过程中受到全球宏观经济波动和不可抗力等因素影响，海外团队人员选聘进展较慢，相应的海外应用中心建设投资也更为谨慎。公司持续加大国际市场拓展力度，激活高质量发展的新动能。在本募投项目的资金投入下，公司在海外药企实现抗体、血液制品、胰岛素、抗生素等应用方向不同阶段的项目导入，在印度取得了药厂放大项目色谱填料订单的突破。2024 年公司国际主营业务收入 4,705.47 万元，同比增长 122.19%。该项目的延期是希望继续使用募集资金推进海外业务拓展，并完成海外应用技术中心的建设，贴近客户提供分离纯化应用技术服务，提升产品导入国际药企客户的能力。

五、深入整合业务板块，持续优化组织体系，提升信息化水平，提高运营效率

报告期内，公司重点优化了赛谱仪器的销售体系，将其彻底并入公司的各个大区与填料销售团队一体化管理，共同完成各业务板块的销售指标，并进一步优化赛谱仪器研发资源，聚焦于当前关键产品的升级，适当控制长线研发项目的投入，降低其经营成本。在赛谱蛋白纯化仪的现有装机量的基础上，销售团队会重点关注耗材与填料在仪器后市场的导入机会，带动公司耗材业务增长，打造色谱技术平台的战略布局，形成耗材+仪器+应用解决方案的整体竞争能力。

报告期内，公司持续提升企业的数字化运营能力，紧密围绕“降本、增效、控风险”三条主线，聚焦合同签署、生产计划、子公司业务高效协同、财务结算四个业务链，全力推动重点项目落地，助力集团业务高质量发展。

公司完成了契约锁电子签章平台的投入使用，实现了合同签署的全流程线上化管理，提升了合同签署效率，同时有效降低了快递、纸张等办公成本，为集团降本增效目标的实现提供了有力支撑；公司对产品线进行了全面梳理，制定科学合理的计划方案，并在系统中开发了相应的计划数据报表，有效协助了生产计划的制定与执行，助力生产环节的高效运作；公司建立了一套标准化的业务流程模板，涵盖采购、生产、销售、库存、财务等关键业务领域，完成新并购子公司的 ERP 系统财务模块上线，快速实现产品流程覆盖和财务合并；启动银企直连项目，实现 ERP 系统与网银的直连，完成财务端资金日常处理业务的自动化与信息化；公司开展人工智能应用场景的调研，探寻人工智能在智能客服、合同审查、风控预警等领域的潜在应用价值。公司持续推动集团信息化建设与业务发展深度融合，为集团实现“降本、增效、控风险”的目标提供更加坚实有力的信息化保障。

压降存货及应收账款规模是公司现阶段降本增效的重要目标。公司加强销售预测管理，合理制定生产计划、采购计划，合理确定原材料、自制半成品和产成品安全库存水平，在保质保量及时交付的前提下，尽量降低库存规模。

报告期内，公司始终将完善治理体系和规范内部管理作为可持续发展的重要基石，通过全面修订《员工手册》，进一步优化制度流程、强化合规意识，推动公司治理水平向更高标准迈进。公司强化了绩效考核体系，实施季度考核，通过

设定部门及岗位明确的绩效指标，将企业的整体战略转化为具体可操作的行动方案，全面激发组织活力与员工潜能，推动战略目标高效落地，绩效考核已成为公司战略执行的核心引擎，推动公司从“粗放管理”向“精益运营”升级。

公司本着对全体投资者负责的精神，认真履行职责，积极主动践行上市公司责任，持续规范公司治理，优化经营模式，提升公司经营管理水平；加强与投资者的沟通渠道，消除信息壁垒，为投资者提供及时、准确的投资决策依据；持续聚焦主营业务发展，坚持技术创新，提升经营管理水平，精简成本，提高核心竞争力和盈利能力，努力以良好的业绩回报投资者。

六、完善公司治理体系，不断提升规范运作水平

公司落实内部控制审计工作，严格自查并层层落实全公司有关合规治理的体系建设，在审计委员会领导下审计部组织开展内部专项审计。报告期内，为确保薪酬发放的合规性、确保供应链安全、保障固定资产安全与效能，公司审计部完成薪酬管理、供应商管理、固定资产管理专项审计工作，计划下半年将开展募集资金管理、档案管理、销售合同管理、保密管理专项审计工作。通过评估内部控制有效性，有序推进内部专项审计，促使公司不断完善和优化管理机制，确保各项管理措施得到有效落实。

公司已连续四年披露 ESG 相关报告，向投资者多维度展现公司在规范治理、研发创新、可持续发展等方面的正向表现。为了提升可持续发展能力，优化资源配置，降低运营成本，增强与国际供应链的协同合作，公司 2025 年启动 EcoVadis 国际评级的持续提升评估，践行可持续发展理念，推动公司的长期增长。

未来，公司将紧跟监管政策变化，不断完善公司内部治理制度，根据新公司法要求修订《公司章程》及三会的议事规则，建立更加完善和系统的内部控制体系，切实提升公司治理水平，推动公司实现高质量可持续发展。

七、强化“关键少数”责任，持续推进长效约束考核机制

公司通过多种渠道及时向“关键少数”传递最新的监管要求，注重对“关键少数”的培训提升，持续强化规范运作意识，持续提升“关键少数”履职能力，强化“关键少数”对于公司经营发展的责任意识和责任担当。公司不断加强与“关键少数”人员的沟通，明确其在公司治理、战略执行和风险防控中的关键作用，加强与公司、股东的风险共担及利益共享约束。

为及时传达监管导向和理念，进一步强化公司规范运作管理水平，提高董监高的合规意识，防范违法违规风险，促进公司健康稳定发展，公司联合持续督导机构中信证券股份有限公司及年审会计机构容诚会计师事务所（特殊普通合伙），于 2025 年 4 月 11 日组织全体董监高及证券事务部人员、审计部人员围绕典型违法违规案例、公司年度审计要点等内容开展专题学习活动，增强参会人员法律法规的敬畏之心，深刻认识资本市场“零容忍”监管态势，强化“红线不能碰、底线不能破”的法治意识，提升规范运作的专业能力和职业操守。同时，对控股股东、实际控制人、董监高在资金占用、违规担保、关联交易等重点核心领域加强监督，并不定期向实际控制人、董监高分享《科创板监管直通车》等最新监管动态，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。

报告期内，公司进一步压实“关键少数责任”，强化了绩效考核体系，通过指标分解，执行季度考核，优化管理层激励和约束机制，促进管理层与股东利益的深度融合，将企业的整体战略转化为具体可操作的行动方案，推动战略目标高效落地，加快高质量发展。

八、建立长期利润分配机制，实现可持续的股东价值回报

2025年5月15日，公司召开2024年年度股东大会，审议通过了《关于公司2024年度利润分配方案的议案》，公司基于2024年度经营业绩及财务状况，实施以权益分派股权登记日登记的公司总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.63元（含税），派发现金红利总额2524.71万元。公司在持续进行研发投入和产能建设的同时，积极践行“以投资者为本”的发展理念，自2021年上市后，公司每年执行利润分配政策，已累计现金分红11,000余万元，公司严格执行股东分红回报规划及利润分配政策，与投资者共享公司的发展成果，实现投资者可持续的价值回报。

九、加强投资者沟通，正确传递公司价值

公司重视投资者关系管理工作，通过业绩说明会、投资者调研、券商策略会、投资者专线电话、IR邮箱、上证e互动平台、在公司官网开设投资者关系专区等方式，建立多元化投资者沟通交流渠道。公司采取一系列措施提高投资者沟通效率，比如设有专人接听投资者专线电话，建立专线电话接听记录，收集投资者的反馈，及时调整沟通策略，为避免电话漏接，专线电话设置呼叫转移功能。

2025年上半年，公司积极构建体系化、透明化、双向化的沟通机制，持续提升信息披露透明度和精准度。公司通过上证路演中心召开2024年度暨2025一季度业绩说明会，公司管理层与部分独立董事在线参加说明会，公司联合多家证券公司，召开1次业绩解读说明会电话会议，及时传递公司经营发展情况、财务状况。公司半年度接待日常投资者线上、线下调研30次，参加多次券商策略会，为投资者解答疑惑，让投资者能够更加透彻、清晰、全面地知悉并了解公司经营情况及发展规划，清晰地展示公司的核心竞争力、未来增长潜力和长期战略，帮助投资者理解公司的价值。

未来，公司将严格执行“提质增效重回报”行动方案，持续深耕主营业务，强化技术创新，不断优化治理结构，努力提升核心竞争力、管理能力和盈利能力，密切关注市场动态和投资者需求变化，并根据方案落实情况及时履行信息披露义务，保障投资者的知情权，努力以良好的业绩回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者注意投资风险。

苏州纳微科技股份有限公司

2025年8月28日