

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

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 2024 年 4 月 25 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，并按时发布了半年度评估报告。2024 年，公司积极推进行动方案的落实，聚焦主营业务，提升创新能力，助力业绩增长。

为持续贯彻落实关于科创板开展的上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，公司制定《2025 年“提质增效重回报”行动方案》，全面提升公司发展质量和效益，增强核心竞争力，实现股东、员工、客户、社会等各方利益的共赢。

公司 2024 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的主要举措如下：

一、聚焦生物医药主业深耕细作，提升经营质量

2024 年，公司紧跟市场变化，围绕重磅产品的技术创新和质量提升开展研发及市场营销活动，聚焦研发资源，不断迭代产品并强化应用，巩固市场份额。公司把握市场机会，实施战略客户营销策略，聚焦客户的深层需求，高效地为客户提供更有竞争力的分离纯化工艺服务，在战略客户关键项目中取得订单。

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，公司在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 5.64 亿元，占公司营业收入的 72.10%；其中核心业务色谱填料和层析介质的产品销售收入为 4.51 亿元，较上年增长 10.20%。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 792 家，较上年增加 23 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 0.93 亿元，约占本年填料和介质产品收入的 20.62%。

2024 年公司继续全面深化战略客户合作关系，完成与盛迪亚、丽珠福兴、诺泰生物、康诺亚和翰宇药业等五家客户的战略合作协议签署工作。全年来自签约生物医药战略客户的销售额约 2.24 亿元，占色谱填料业务收入的比重约 49.67%。公司在 ADC、GLP-1、血液制品等三个重点应用方向积极拓展业务，达到年初制订的增速目标。

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卡瑞利珠单抗（艾瑞卡®）10000L 不锈钢生物反应器生产线获批上市使用，该项目三层析介质成功采用公司的高性能层析介质替代三款进口介质，是国内首个采用全国产化层析介质的抗体商业化项目，变更后产品质量高度可比，确保了产品变更

前后的稳定性与一致性。报告期内，公司获得东曜药业颁发的“2024 年度最佳合作伙伴”的称号，充分体现了客户对公司的高度认可和信赖。



公司重视行业交流和品牌宣传，本年度参加十多场专业论坛和行业展会，并成功举办“第七届（生物）制药分离纯化技术大会”。公司通过参加展会和论坛等方式提升品牌效应，对接潜在客户需求，提高产品导入机会。



2025 年公司在生物医药主业聚焦多肽、双抗/ADC、血制品等三大热点应用领域，拉动业绩增长；同时关注疫苗和小核酸两个细分高增长领域，捕捉新应用机会。重点聚焦头部 60+战略客户，成立由销售、应用、产品经理和研发人员组成

的专项小组，紧跟客户需求，重点抓住其变更项目、新建项目。

2025 年将依托线下展会加线上平台，提升市场推广效能。建立营销活动的绩效反馈机制，关注销售线索、培育及转化；打造在线获客培育流程，通过网站、社交媒体推广获得销售线索；积极布局多肽、疫苗、胶原蛋白等相关市场活动，增加曝光，提升品牌知名度；整理产品成功案例，利用视频号、知乎号加大品牌宣传推广力度；加强社交媒体平台运营，以知识分享打造企业专业形象。

2025 年公司继续全面深化战略客户合作关系，争取全年再新增 5 家以上创新药战略客户，来自生物医药战略客户的销售额占色谱填料业务收入的比重争取提升五个百分点。落实上述“3+2”战略，争取在 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同比 30%以上的增长。

2、打造稳定的质量体系和可靠的供应能力

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，建设质量为企业文化。

报告期内，苏州和常熟两个生产基地接受 77 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 5%，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 23 次。

常熟生产基地的软胶技改项目转入正式生产，加速软胶新产品的放大实验和性能验证，2024 年推出 NW Rose Ni FF、NW Rose Q FF 和 NW Rose SP HP 等软胶新产品。

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 和 NanoGel 50SP HP 等四款层析介质产品 FDA DMF 备案的基础上，2024 年完成 NMab、NMAB Titan、NanoGel-50Q HC 和 NMCHT 等四款层析介质产品 FDA DMF 备案，助力中国生物创新药项目进行中美双报。

报告期内，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，规划购买土地使用权建设新的生产基地，更好地满足生物医药产业对关键分离纯化介质的增长需求。

2025 年公司将着力推进南通如东产能建设项目，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，提升重点产品的批次稳定性，巩固公司在生物制药分离纯化市场的先发优势。

3、加大国际市场拓展力度，激活高质量发展的新动能

2024 年先后参加美国 Pittcon 2024 实验室及分析仪器展、Analytica 2024 德国慕尼黑分析生化博览会、labIndonesia 2024 印度尼西亚实验室展、FCE Pharma 2024 巴西国际医药暨制药技术展等展会、俄罗斯国际制药及生物技术展览会 IPhEB RUSSIA、俄罗斯国际实验室仪器及设备展览会 Analitika EXPO、HPLC 2024 Denver USA、日本制药原料展览会 CPHI JAPAN、韩国化工及制药原料展览会、国际医药原料韩国展览会 CPHI KOREA、India Lab Expo、CPHI

Europe、CPHI & P-MEC India 等二十余场国际专业展会。



2024 年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，核酸固相合成载体已通过多家客户的性能评价，在印度药企实现色谱填料生产放大项目的订单突破。2024 年，公司国际主营业务收入 4,705.47 万元，同比增长 122.19%，实现了年初设定的国际业务收入同比增长 100% 的营业目标。

2025 年公司立足国内，持续发力开拓海外市场。在美国和印度，依托当地子公司优势开拓客户，组建由当地人才构成的商业拓展和技术支持团队，提高与当地客户的沟通和服务效率；在俄罗斯、中东和韩国等市场，进一步完善本地渠道，定期对渠道伙伴进行产品、市场策略培训，确保合作伙伴具备专业的销售团队、良好的市场口碑和完善的售后服务体系。在营销宣传方面，积极参与与目标市场相关的国际展会和会议，展示产品和技术实力，与潜在客户和渠道伙伴建立面对面的联系；在线上利用网站、搜索引擎、电子邮件营销等数字化手段，提高品牌在全球市场的知名度和曝光率。

2025 年，公司全面部署实施公司的国际市场拓展战略，努力实现国际业务收入同比增长 50% 以上的营业目标。

4、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，公司持续推进组织架构的优化工作，全面提升销售、市场、应用技术及公司运营等环节的综合竞争力。公司完成与新并入的福立仪器的管理整合和集团各个业务板块的营销整合，进一步优化蛋白纯化仪器的销售体系，彻底并入公司的各个大区与色谱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，实现上下游产业链的协同发展，打造具有明显市场竞争力的色谱技术平台。

2024 年，公司全面提升企业的数字化运营能力，为企业的高效发展奠定了坚实的基础。公司对信息化机房以及工业网络设备进行全面升级，提升了信息安全及网络的传输速度和稳定性；对办公网络进行了统一规划，实现了网络权限的规范化管理；在关键区域，公司部署文档日志审计系统，监控和记录涉密文档；对 ERP 系统的流程进行了全面梳理和优化，简化繁琐的操作步骤，提高系统的运行效率；完善了系统间业务数据的集成，提升了业务部门的工作效率及企业的运营管理水平；选型并引入了费控系统，作为预算控制的关键环节；组织应急演练，模拟各种安全事件场景，提高员工的应急处理能力；组织安全知识讲座，提升员工的安全意识和操作规范性，从源头上减少安全风险的发生。

2025 年，公司将借助信息化手段对业务流程进行优化和再造，消除冗余环节和瓶颈，提高业务流程的效率和协同性；对内部资源进行全面梳理和评估，根据业务需求和发展战略进行优化配置，确保资源的高效利用。

5、优化财务管理，提升资产质量

随着生产经营规模的扩大，公司应收账款和存货账面价值持续攀高，压降存货及应收账款规模成为公司 2024 年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；受生物医药行业投融资趋紧的影响，部分客户出现流动资金周转困难，公司逾期应收账款比例增加。

2025 年，公司将持续加强销售预测管理，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；加大应收款催收力度，加强与客户的交流，优化结算流程，加速货款回收。将压降存货和应收账款纳入绩效考核指标，在预期营业收入同比增长的情况下，存货及应收账款规模较上年同期下降，提高资产周转率，提升经营质量。

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。2024 年度研发投入 1.77 亿元，较上年同期增加 9.61%，占本年度营业收入 22.64%；新增知识产权申请 40 件，取得知识产权授权 36 件；新一代软胶亲和层析介质 NMab Titan、寡核苷酸固相合成聚合物载体微球 NM0ligo、糖型分析色谱柱、ChromCore T3 色谱柱、L75 超高效液相色谱仪等多个重点新产品上市销售。

公司在报告期内完成并表的福立仪器自主生产的色谱仪器与公司色谱分析耗材共同应用于生命科学、食品安全、环境保护、能源化工和药物分析等领域，为客户提供分离分析整体解决方案，通过整合研发资源和市场能力，推动公司的平台型产品布局 and 更多行业快速覆盖的发展战略，进一步增强公司仪器和设备的自主创新能力。

2024 年，公司获国家企业技术中心认定，入选 E 药经理人“2024 中国生命科学服务企业品牌 100 强”，荣获苏州纳米新材料产业创新集群“纳米博士后联合中心优秀成员单位”；子公司纳谱分析入选江苏省专精特新中小企业名单，入选江苏省三星级上云企业，孙学飞博士荣获“2024 年姑苏创新创业领军人才”。



2025 年公司仍计划保持占营业收入 15%以上的研发投入强度，计划推出新一代高性能阳离子交换层析介质、NW Rose 系列软胶功能化产品、平替主要进口产品的新硅胶等多款色谱填料新产品，以及多肽合成载体微球和溶剂膜等新产品，满足国内外客户新药研发和工艺升级需求。2025 年公司计划新增专利申请 25 件。

三、完善公司治理体系，不断提升规范运作水平

公司建立并持续完善高效企业治理架构，形成了由股东大会、董事会、监事会、独立董事和管理层组成的健全、完善的治理结构。公司股东大会、董事会、监事会依法独立运作，和管理层之间相互协调、配合，相关人员能切实行使各自的权利，履行相应的义务，积极维护公司和股东尤其是中小股东的合法权益。

报告期内，公司持续完善治理体系，根据《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等法律法规、规范性文件的相关规定，修订了《公司章程》，在董事会席位中增加了由职工代表担任的董事，建立了符合上市公司治理规范性要求的《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事议事规则》《董事会秘书工作细则》《总经理工作细则》等制度，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间职责明确、运作规范、相互协调和相互制衡的机制。

报告期内，公司第二届董事会、监事会任期届满，公司积极开展第三届董事、监事和高级管理人员的任职审核，完成了新一届董事、监事及高级管理人员的选举及聘任工作，为公司合规治理及业务发展提供强有力的决策支持。公司积极组织董事、监事和高级管理人员等“关键少数”参加中国证监会、上海证券交易所等监管机构以及上市公司协会开设的各类培训课程，及时传递分享最新法规

信息和监管动态，不断提高“关键少数”专业素养与合规意识，进一步提升“关键少数”的履职能力。

未来，公司将持续为独立董事履职提供最大便利条件，除现场出席股东大会、董事会及其专门委员会会议、独立董事专门会议等会议外，邀请独立董事参与重大项目的前期论证、现场调研，与外部审计机构、主要股东和内审部门负责人进行沟通，就重大事项与其他董事和管理层开展讨论等，不断强化独立董事履职保障，充分发挥其专业性和独立性，不断提高董事会决策质量。

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，2024 年已完成印章管理、存货报废流程、募集资金管理、货币资金内控和 ERP 权限及账号等专项审计工作。2025 年，公司审计部门根据《企业内部控制基本规范》及《公司内部审计制度》要求，制定包括供应商管理、销售合同管理、保密管理等年度审计计划，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。2024 年，公司获得的 ESG 评级包括 Wind A 等级、中证 AA 等级、华证 BBB 等级等。同时，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。2024 年，公司积极推进 EcoVadis 国际评级，并根据评级情况，持续优化公司治理体系，展示公司的社会责任感和环境友好形象，赢得更多市场机会和客户信任，践行可持续发展理念，最终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。

四、建立长期利润分配机制，实现可持续的股东价值回报

基于对公司未来发展前景的信心和对公司股票长期投资价值的认可，2024 年公司发布并实施股份回购方案以建立长效激励机制，维护公司价值及股东权益。本次回购方案已执行结束，公司累计回购公司股份 306.6622 万股，占公司总股本的 0.76%，支付的资金总额为人民币 6,099.45 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

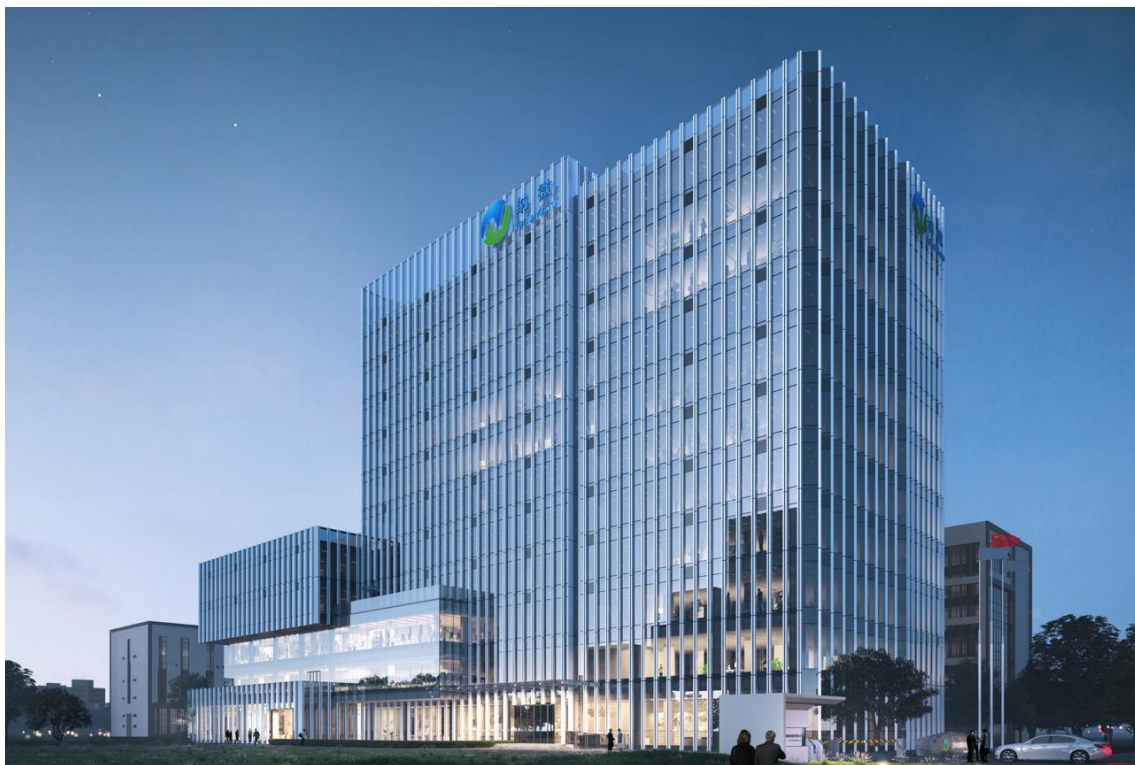
公司持续践行“以投资者为本”的发展理念，在兼顾可持续发展的同时，连续多年执行利润分配政策，自上市以来，已累计现金分红 9,000 余万元，公司严格执行股东分红回报规划及利润分配政策，与投资者共享公司的发展成果。为切实贯彻股东回报战略，公司基于 2024 年度经营业绩及财务状况，拟实施以权益分派股权登记日登记的公司总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.63 元（含税），该利润分配方案尚需提交股东大会审议。

2025 年，公司将竭力推动长效发展，充分重视对投资者的合理投资回报，建立长期股东价值回报机制，为投资者提供连续的现金分红，回馈投资者的信任与支持，实现投资者可持续的价值回报。

五、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、开设公司官网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。2024 年，公司在上海证券交易所等公开渠道召开业绩说明会 4 次，并联合多家证券公司，召开业绩解读说明会电话会议 3 次，及时传递公司经营发展情况、财务状况，积极倾听投资者的意见与建议，与投资者建立良好互动，稳定和提升资本市场信心。

公司新建的研发中心大楼和展厅已于 2024 年 9 月份投入使用，公司将于 2025 年至少组织一次投资者开放日活动，邀请投资者参观公司展厅和实验室，由专人陪同并详细介绍，提供更生动、直观的机会了解公司的发展历程，传递公司“以创新、赢尊重、得未来”的经营理念。



2025 年，公司将持续优化公司与资本市场有效信息双向沟通，计划举办业绩说明会不少于 3 次，业绩解读说明会电话会议不少于 3 次，接待投资者数量不少于 100 人或 100 家，参加机构策略会不少于 10 场，主动拜访机构投资者不少于 10 家。除加强常态化沟通外，公司计划通过投资者开放日、主动建立与投资者沟通机会、主动邀请有兴趣的投资者现场参观交流等方式，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。

七、强化“关键少数”责任，持续推进长效约束考核机制

为健全公司长效激励机制，吸引与留住优秀人才，2024 年，公司发布新一期与公司经营业绩相关的限制性股票激励计划，向 360 名激励对象授予 660 万股限制性股票，本期激励计划覆盖范围广泛，其中向董事、高管、核心技术人员等 13 位“关键少数”合计授予 111.6 万股，占本激励计划授予总股数的 16.91%。激励计划将“关键少数”的利益与公司业绩紧密挂钩，激发了组织活力与效能，促使“关键少数”更加关注公司的长期发展，主动承担起推动公司业绩增长的责任。

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。

公司将进一步优化薪酬管理体系，通过科学合理的薪酬结构和绩效考核体系，激发“关键少数”的积极性和责任感，确保激励目标与公司长期价值增长保持一致，持续为股东创造价值。

八、加快募投项目建设，助力企业高质量发展

公司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”截至 2024 年底累计投入募集资金 1.92 亿元，累计投入进度为 93.66%。该项目的主要内容为研发中心建设项目，因增加建设规模及追加自有资金投资，使得建设项目审批进度及建设工期延长；公司细致落实工程管理，研发中心大楼启动仪式于 2024 年 9 月 6 日隆重举办，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。



受疾病防控和国际贸易环境变化影响，公司首次公开发行股票募集资金投资项目“海外研发和营销中心建设项目”前期进展较慢，截至 2024 年底累计投入募集资金 1,390.86 万元，累计投入进度为 46.36%。公司内部已调配资源组建国

际业务团队，全面部署实施公司的国际市场拓展战略。

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。

本行动方案是基于目前公司实际情况制定，方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，其中所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，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 4 月 25 日