

证券简称：诺唯赞

证券代码：688105

## 南京诺唯赞生物科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-05

<p><b>投资者关系 活动类别</b></p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input checked="" 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：电话会议</p>
<p><b>参与单位名称</b></p>	<p>长盛基金、海通资管、东兴基金、上海涌津投资、上海易正朗、泰康资管、嘉实基金、东吴基金、招商证券资管、汇升投资、中信建投资管、中信资管、中欧基金、达诚基金、东方基金、中建投信托、中航基金、冲击资产、生命保险、银河基金、光证资管、亚太财险、中泰证券、富安达、中信期货、国金证券、国泰君安证券、泰晤资产、淡水泉、创金合信基金、诺安基金、国金证券、勤远投资、东吴证券、浙商证券、浙商基金、野村资管、Power Pacific 鲍尔太平洋、华融基金、源峰基金、蓝墨投资、贝莱德基金、瑞银资管、上海摩汇、汇丰晋信、格林基金、健顺投资、安信自营、中金基金、玖鹏投资、东海证券、方正自营、大摩华鑫基金、惠通基金、无锡汇鑫投资、大成基金、宏鼎财富、国融基金、中信保诚、招银理财、广发基金、长信基金、嘉实基金、Mass Ave Global、天虫资本、统一投信、瞰道资管、中信证券、金鹰基金、西南证券、通用技术、平安资管、平安养老、浦银安盛基金、中金资管、博时基金、华泰资管、富国基金、华宝基金、益民基金、华泰柏瑞基金、江海证券、长江养老、华融证券、民森投资、上海彤源投资、新思哲投资、浙商投资、中融汇信、尚诚资产、瀚亚投资香港、百泓投资、景泰利丰、尚石投资、阳光资产、景林资产、高毅资产、建信养老、华夏久盈、上海人寿、恒大人寿、清和泉、工银理财、榕树投资、合众易晟、中信里昂、清池资本、AIHC Capital、腾跃基金、国华兴益资产、雪球资管、永禧投资、万家基金、中欧基金、工银瑞信等</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2022年8月26日至8月31日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>电话会议、现场参加</p>
<p><b>公司接待人员 姓名</b></p>	<p>董事长、总经理：曹林；          董事、副总经理：张力军；董事会秘书：黄金；          证券事务代表：陈曦；证券事务经理：薛振宇。</p>

## 投资者关系活动主要内容介绍

### 一、公司半年度经营业绩与业务开展情况

2022年上半年，公司积极应对疫情扰动、外部环境变化与客户需求变化带来的挑战与机遇，持续围绕生命科学、体外诊断、生物医药三大版块开展业务，实现较为稳健的营业收入与盈利水平，公司整体实现营业收入16.20亿元，同比增长96.20%；实现归属于上市公司股东净利润6.14亿元，同比增长56.67%。公司常规业务涵盖基础科研试剂、测序试剂、医药研发与疫苗评价试剂、诊断原料、诊断试剂及仪器、CRO技术服务等，报告期内实现销售收入4.48亿元，相对2021年度同期增长50.73%；新冠相关业务（包括诊断原料及终端检测试剂），报告期内销售收入实现11.72亿元，相对2021年度同期增长约121.79%。

公司生命科学业务主要涉及基础科研试剂、测序试剂、诊断原料试剂三大细分领域，已累计开发出超过700种生物试剂，2022年上半年实现销售收入8.05亿元，其中常规业务收入3.17亿元，同比增长36.52%，新冠业务收入4.88亿元，同比增长33.16%。

截至报告期末，公司体外诊断试剂业务在2022年半年度实现销售收入7.33亿元，其中常规业务收入0.50亿元，同比增长37.86%，新冠相关业务收入6.83亿元，同比增长323.82%。全资子公司诺唯赞医疗已获取108项医疗器械注册证及备案（其中三类与二类医疗器械注册证79项），公司产品在海外完成近200项准入，覆盖40余个国家，自主研发6款仪器适配公司POCT试剂。

报告期内，公司生物医药业务持续围绕新药研发试剂/疫苗评价试剂、疫苗临床CRO服务、疫苗原料三大产品线与服务，主要客户包括生物制药企业、疫苗企业、科研机构、医院、CRO/CDMO企业等，客户覆盖率不断提升，报告期内实现销售收入0.82亿元人民币，同比增长178.40%。报告期内，公司生物医药事业部服务客户覆盖率和复购率不断提升，与多家客户形成深度服务合作关系。

在原有业务有序开展的基础上，报告期内公司成立材料科技、健康科技等子公司，在注塑耗材与合成生物学相关业务领域进行产品开发与项目储备，为公司未来业务拓展进行探索储备。

### 二、新增主要交流问题及答复

#### 1、公司生物医药板块三个细分业务主要产品和服务包括哪些？

新药研发试剂包括细胞活力检测、报告基因细胞株、残留检测试剂、免洗ELISA试剂盒等4大试剂产品系列，近70个终端产品；疫苗评价试剂类包括开发了针对新型冠状病毒不同技术路线疫苗的体液免疫效果评价试剂，可覆盖不同指标、不同突变株的ELISA检测试剂盒和不同突变株的假病毒产品，至报告期末形成140余个终端产品；原料业务包括新冠mRNA疫苗合成酶原料、化学原料、转录试剂盒、内切酶、mRNA原液、残留检测试剂盒等约60个产品；CRO服务业务包括为下游客户提供疫苗临床试验CRO检测和临床研究服务，已积累了涵盖mRNA、DNA、灭活、亚单位、腺病毒载体等技术路线细胞免疫学评价的丰富经验，同时建立了以国际标准物质为基础的体液免疫分析的方法学体系。此外，针对非新冠疫苗研发领域，公司布局RSV（呼吸道合胞病毒）相关

预防与治疗性抗体开发、疫苗体液免疫效果评价 ELISA 试剂盒开发、疫苗体液免疫中和抗体评价方法学开发，均取得阶段性进展。

2、公司新冠业务收入情况如何？2022 年上半年，新冠核酸检测降价、新冠抗原检测试剂集采等，对公司新冠业务影响如何？

2022 年上半年，我国部分地区新冠疫情有所反复，疫情防控需要使得下游生产厂家、医院、检测机构等对核酸检测试剂原料、抗原检测试剂等抗疫物资的需求仍较为持续，新冠相关业务在公司上半年收入占比相对较高。公司的新冠业务以核酸检测酶原料及抗原检测试剂为主，核酸原料业务上半年实现了超 10 亿人份销售量，销售额近 5 亿元，但核酸检测酶原料价格相对去年均价有一定程度下降；公司积极响应国家防疫政策，于 2022 年 3 月份成为国内第一家且是唯一一家获得临床正式审批注册证的新冠抗原检测试剂生产企业，在 2022 年半年实现超 1 亿人份以上的销售，实现销售额 6.83 亿元。

新冠检测相关酶原料及检测试剂产品的销售受疫情防控形势、境内外政策、疫苗/新药开发、市场竞争与推广等诸多因素影响，公司相关产品的销售及可持续性存在不确定性，公司在密切关注相关疫情形势及相关外部环境变化的同时，提请投资者注意投资风险。

3、公司海外业务上半年开展情况如何？

2022 年上半年，公司海外业务收入 1.95 亿元，同比增长 144.26%，总体收入占比 12%，目前仍以新冠相关产品为主，公司海外业务从今年开始由新冠业务为主转为重点推进常规业务开展。相对国内市场，在常规业务领域，公司目标海外市场具有科研技术发展快、客户群体较大、经费相对充足、试剂采购灵活度高等特点，公司将持续投入海外业务相关人员和资源，为未来业绩增长发掘新市场和新领域。

4、公司常规业务上半年受疫情影响程度，目前是否得到恢复？

公司常规业务中，基础科研试剂业务上半年受部分地区新冠疫情影响，诊断原料业务中动物检疫业务受行业周期影响，在 2022 年上半年增速较去年同期有所放缓；测序试剂及临床诊断原料业务保持稳健增长。其他业务板块在部分地区因疫情原因，短期内在销售业务开展、物流配送等方面受到过一定扰动。伴随境内区域性疫情影响消除及细分行业周期恢复，公司业务目前均开展正常。

5、在疫情后的国产替代进程下，公司分子生物学原料的市场份额？公司未来分子生物学原料布局方向？

根据弗若斯特沙利文数据及同行业公开信息，2021 年度公司在中国生物试剂科研机构用户市场、分子诊断原料酶市场、高通量测序文库构建原料酶及试剂市场中，市场占有率分别为 24.2%、20.52%、16.82%，均位列国产厂商第一，但上述细分领域进口品牌占比仍比较高。为更好满足下游终端客户需求，提升公司产品与服务的竞争力，传递更高的价值，公司在分子类生物试剂（含原料）领域，将进一步推进整体解决方案类产品与服务，在成熟客户中布局综合性解决方案，不断拓宽客户群体，提高覆盖率；同时拓展针对现有客户的产品品类，将新冠解决方案模式扩展至其他领域的综合性解决方案。

6、2022 年上半年度，公司毛利率相对去年同期有所下降，主要原因是？净利率是否可以按常规业务和新冠业务拆分？

2022 年上半年度，公司整体毛利率 74.13%，较上年同期有所下降，其中常规业务毛利率和 21 年全年情况相比变化不大，主要是销售收入构成中生命科学、体外诊断和生物医药三块业务的收入占比有所变化；新冠业务毛利率相对去年同期有 10%左右的下降，主要受新冠核酸检测酶原料价格下降和新冠抗原检测试剂价格下降影响。公司常规业务和新冠业务在收入端可以根据客户类型、货号来区分，但在费用端由于销售人员及研发人员存在共用情况，无法具体拆分。

7、公司近年来人员持续扩张，研发费用、销售费用与管理费用持续增长，对未来费用率的预期如何？

近两年来，公司根据业务开展实际需要，综合整体战略发展规划、行业发展情况，在人员规模与研发、生产性投入上做了一些必要的布局与储备，从明年开始公司也会将新阶段的工作重心调整至“调结构、提人效”，目前来看公司销售人均创收水平仍有较高提升空间，随着新招聘销售人员度过导入、成长期，以及研发效率的进一步提升，公司未来整体费用率水平将进一步得到优化。

8、公司未来研发投入规划？

公司始终坚持研发创新，将在底层技术平台与产品端保持一定规模的持续研发投入，主要进行底层共性技术提升、核心原料与产品的性能提升与迭代、新品开发、品类拓展、新业务探索等。

附件清单 (如有)	无。
日期	2022 年 9 月 2 日