

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：2023-11-1

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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： <u>电话会议、策略会交流</u>
<b>参与单位</b>	安信证券、东吴证券、东北证券、国金证券、国联证券、国盛证券、海通证券、华泰证券、开源证券、民生证券、太平洋证券、信达证券、西南证券、中金公司、中泰证券、中信建投证券、天风证券、兴业基金、沅谊投资、新余善思投资、上海蓝墨投资、华创资管、碧云资本 GreenCourt、国泰基金、鑫诺嘉誉投资、中信建投自营、金鹰基金、淡马锡、国君资管、正圆投资、国海资管、大成基金、泓德基金、沅谊投资、明世伙伴基金、惠通基金、Fidelity、光大永明资产、理成资产、诚盛投资、进门财经、华金资管、红骅投资、亚太财险、建信资本、招商证券、长沙浩源投资、广发基金、财通资管、方正资管权益投资部、混沌投资、中信建投资管、浙商资管、华夏香港、淡水泉、济民可信集团、南土资产、远信投资、上海贤盛投资、华安基金、东海自营、名禹资产、鲍尔太平洋、景林资产、天弘基金、富安达、蜂巢基金、冲积资产、红马投资、长江资管、光证资管、深圳国源信达资管、国寿养老、宁银理财、诺安基金、华融自营、铸信基金、东吴自营、人保公募、瑞银证券、博远基金、浙江巴沃资管、首创医药、国泰君安证券、开源证券、浙商基金、大笋资管、中意资产、西藏合众易晟投资、智诚海威、Cephei 润晖投资、东北资管、丹羿投资、创金合信基金、青石锁投资、太朴生命科学投资、君和资本、永赢基金、农银人寿、国信证券、财通基金、野村资管、华西医药、建信养老、华能贵诚信托、国新证券、南方天辰、远信（珠海）、申万菱信、东证融汇、兴银理财、长江证券、浙商证券、上海玖鹏、北京清和泉、圆信永丰、全天候（珠海）、平安证券、兴证全球、深圳凯丰、深圳纽富斯、山东颀升、国投瑞银、华富基金、北京国际信托、上海恒复、嘉实基金、博时基金、华夏基金等
<b>时间</b>	2023 年 10 月 31 日、11 月 1 日、11 月 2 日、11 月 3 日
<b>地点</b>	电话会议
<b>公司参与人员</b>	董事长、总经理：曹林； 董事会秘书       ：黄金； 证券事务代表    ：陈曦。

## 投资者关系活动主要内容介绍

### 一、公司第三季度及近期情况更新

2023 年前三季度，公司整体经营情况较为稳健，营业收入实现 8.69 亿元，归属于上市公司股东的净利润-0.76 亿元。单季度看，第三季度实现营业收入 2.98 亿元（环比增长 10.94%），8 月和 9 月连续 2 个月实现单月收入过亿元，单月收入增长趋势稳中向好。伴随人员优化的完成、研发项目和研发资源的聚焦以及费用预算控制加强，公司整体第三季度的费用控制、研发效率的提升成果较为显著，期间费用在同比和环比数据上均呈现改善趋势，第三季度归属于上市公司股东的净利润为 470.44 万元，单季度实现盈利。

进入 2023 年以来，外部市场环境、政策不断变化，国内市场竞争有所加剧，公司在应对复杂挑战的同时，主动探索新的市场机遇，在持续做好生命科学基石业务的基础上，针对新产品线积极推动过去年度的研发收入转化，公司生命科学事业部的细胞蛋白、耗材、仪器等新产品线产品陆续上线，营收稳步增长，体外诊断事业部的呼吸道产品线新品发布及外部合作项目在三季度正式落地，海外业务拓展也在稳步推进，为公司可持续的收入增长提供助力。

分业务版块看，第三季度公司基石业务生命科学版块实现营业收入约 2.3 亿元。2023 年国家自然科学基金预算小幅增长，自年初以来科研试剂业务端整体市场资金来源与客户需求较为稳定，虽然国内市场竞争有所加剧，但进口品牌市场份额占比同期有所下降，进口替代仍有空间。去年三季度同期公司营收基数相对较高，公司凭借规模化的直销团队、较高的客户覆盖率与客户粘性等优势，辅助新品类产品上线，包括细胞蛋白系列的血清、转染试剂、蛋白 marker、发光液以及自动化解决方案等，2023 年第三季度公司生命科学科研试剂业务增速仍较为稳健。生命科学工业端业务进入 2023 年以来，整体市场需求有所放缓，主要系下游客户自身在研发投入、管线管理等方面更加聚焦和追求效率。对此，公司有针对性的成立专项小组，推出围绕头部客户群的多产品策略，通过创新性技术不断提升产品性能，去解决客户的核心痛点，进一步巩固在头部客户群体的竞争壁垒与客户粘性，相关措施包括：公司不断升级的大预混扩增技术、四代热启动酶技术等，帮助客户有效大幅地提升下游产品性能；推出包含试剂、耗材及仪器的一体化自动化建库解决方案，帮助客户在实现自动化操作的同时，进一步降低节约实验试剂与耗材成本，辅助提高实验数据可靠性。

公司体外诊断业务第三季度实现营业收入约 3,400 万元。业务进展方面，至三季度末公司陆续获批甲/乙流感检测和肺炎支原体抗体检测的四项三类医疗器械注册证，与迈瑞医疗的呼吸道病原体检测及感染筛查的自动化解决方案项目也正式落地，在三季度末实现发货，预计四季度随着下游检测需求的增长可逐步实现收入贡献。在产品研发方面，公司自体免疫系列检测产品的开发持续推进，后续将启动相关产品转产、注册等工作；阿尔茨海默症相关检测产品的开发也在按计划积极推进，至三季度末主要核心指标完成相关内部可行性验证，后续将启动客户端验证以及注册筹备等工作。

公司生物医药业务受下游客户需求变化影响，CRO 检测和疫苗评价试剂业务有所下

降,但新药研发试剂业务仍保持超过 50%的良好增速,第三季度实现营收约 3,500 万元。第三季度,公司 mRNA 原料业务从以新冠 mRNA 疫苗原料为主向常规品类 mRNA 药物相关原料过渡,开始显现客户复购增加和订单增长趋势,相对二季度环比有所恢复。人员配置方面,公司同步针对原有 CRO 检测业务相关人员和资源进行调整,重心及时转移至新药研发试剂和原料业务。

公司海外业务目前体量相对较小,2023 年 1-3 季度收入贡献接近 3 千万,毛利水平进一步改善,有效客户拜访量也在提升。今年还是主要解决基础建设问题,包括成立相关海外子公司、建设海外仓库、本地员工招聘等工作,海外业务的开展在公司未来几年都会是重点项目事项。

在费用与人员规模方面,过去三年公司处于业务快速发展阶段,随着收入规模、人员数量的提升以及资产建设投入加大,公司整体各项人员费用、固定资产折旧摊销等期间费用短期内规模相对固定且处于较高水平,财务业绩短期承压。至三季度末,公司人员调整优化完成,研发资源聚焦和费用预算管理的成效逐步显现,第三季度公司研发和销售费用已呈现环比下降趋势,分别环比下降 14%和 17%,促进公司期间费用率的进一步下降。全年分季度看,第四季度通常营收规模会高于其他季度,全年度的费用率仍有一定下降空间。

公司整体 2023 年上半年毛利率为 72%,第三季度毛利率为 68.34%,毛利率波动主要系生命科学业务终端价格、产品结构变化,以及生物医药板块收入规模缩减等因素影响。前三季度的市场竞争变化带来小部分产品降价,但公司整体产品品类和产品数量较多,核心产品性能和毛利空间优势明显,因此整体来说竞争降价目前对公司毛利率无重大影响。公司预计以降价为主的竞争形势不会长期持续,进入 10 月份以来市场竞争态势有放缓迹象,国产厂商的集中度有所提高,同时公司通过多产品策略、推出整体解决方案以及产品性能迭代等方式,致力于提高毛利额、稳固市场份额以及后续逐步修复产品定价。

从净利润层面看,公司生命科学版块保持稳定的盈利能力,目前其他事业部包括国际业务、体外诊断、生物医药以及微流控项目等均处于投入阶段,尚未有显著盈利贡献。在保持销售收入环比增长、期间费用有效控制的前提下,伴随研发投入的收入转化、新产品销售逐步增长,以及前期创新项目投入的补助返还逐步到位,公司第三季度在净利润层面实现扭亏为盈,第四季度预计有进一步改善的空间。

## 二、新增交流问题及答复

### 1、未来公司人员规模是否还会有较大调整?

至三季度末完成本年度校园招聘入职后,公司总体员工人数约 2,800 名,根据公司现阶段战略规划,短期内未有大规模调整计划,后续年份的人员数量变动主要受每年小幅校招和自然离职率两个因素影响。

2、诺唯赞医疗与迈瑞医疗的合作目前对收入贡献有多少?公司基于量子点荧光免疫层析法的呼吸道病原体类检测试剂在临床应用上有什么优势和特点?

迈瑞医疗与诺唯赞医疗的血球联机流水线在三季度 9 月末实现发货,公司配套的

全自动免疫荧光分析模块和检测试剂相关销售收入对公司第三季度营收贡献较小，尚处于起步阶段。进入秋冬流感等呼吸道感染类疾病高发季节后，预计相关市场检测需求将进一步增加，该部分业务带来的营收贡献有望逐步增长，从2023年全年度看，对当期年度的营收规模不会有重大影响。

公司体外诊断业务呼吸道病原体类检测项目立项于2018年，基于量子点荧光免疫平台已有甲型/乙型流感病毒抗原联合检测、肺炎支原体IgG/IgM抗体检测试剂获得我国医疗器械注册证，均可配适公司自主研发生产的多型号全自动量子点荧光免疫分析仪，可应用于终端医院检验科、呼吸科、儿科、发热门诊、急诊科、感染科等，具有全自动、高灵敏度、结果量化可控等产品优势，具备快速准确鉴定病原体、指导准确用药治疗、指导有效利用医疗资源等临床价值。同时，公司呼吸道病原体检测解决方案还有合胞病毒、腺病毒、肺炎衣原体等指标在注册申报与临床过程中。

3、公司半年度报告披露基于化学发光平台的阿尔茨海默症系列产品在原料研究上取得重大突破，目前是否有新的进展？目前是否有同类检测试剂已上市，国内市场需求是什么情况？

阿尔茨海默症（AD）是一种发病机制不明、隐匿起病的神经退行性疾病，往往在临床确诊时已错过最佳干预期。现阶段针对AD的诊断方法主要是联合诊断，结合检测结果与患者症状综合判断，主流诊断方法包括神经影像学PET扫描、脑脊液CSF检查，主要应用于在AD痴呆期（中晚期）的诊断，同时上述诊断方法或为腰部穿刺有创，或为检测价格昂贵且临床实施受设备场地限制，难以普及。近年来，具有优异AD诊断性能的血浆生物标志物被逐步开发并得到临床验证，使得AD的生物学诊断可行性进一步明确，同时基于外周血液检测的费用相对更低，患者接受度更高，检查更为快速简便，更易于普及，对于AD早期识别具有非常大的指导价值。2023年7月，阿尔茨海默病协会国际会议（AAIC）公布了最新的AD诊断指南草案，提出将血液生物标志物应用于AD诊断，这一举措将促进AD的早期识别与诊断更加精准、便捷。

随着国内外相关企业在AD早期治疗药物的开发与获批方面的进展，预计未来针对AD早期诊断需求将会逐步显现。针对AD患者的早期识别需要基于生物标志物的精准诊断，目前我国市场尚未有基于外周血的AD早期检测试剂产品在临床诊断中正式应用。

公司体外诊断事业部基于化学发光平台的阿尔茨海默症检测项目立项于2020年，项目方案的检测样本为外周血，包括AD核心生物标志物和神经退行性疾病非特异性生物标志物共5项检测指标，预期主要应用于阿尔茨海默症的早期诊断，目前已有3项检测指标完成试剂开发和内部验证工作，预计于四季度开展客户测试验证与型式检测。目前上述系列产品仍在产品开发阶段，尚未进入临床试验，对未来商业化模式、商业化方向的探讨还在较为初期阶段，在后续产品临床申报与商业化销售过程中仍存在一定不确定性，对公司当期经营成果不会产生重大贡献，敬请投资者注意相关投资风险。

附件清单	无
日期	2023年11月3日