

证券代码：688315

证券简称：诺禾致源

北京诺禾致源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：017

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国联民生医药：朱凤萍；国盛证券：杨芳等 45 人。
时间	2025 年 10 月 23 日（周四）20：00-21：00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李瑞强 董事会秘书：王其锋 财务总监：施加山 证券事务代表：赵丽华
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：请介绍下 2025 年三季度的业绩情况？ A: 2025 年 1-9 月实现营收 15.81 亿元，同比 2024 年 1-9 月的 15.19 亿元增长了 4.05%。其中 2025 年 Q3 实现营收 5.41 亿元，同比增长 3.47%。 2025 年 1-9 月，公司实现净利润 1.16 亿元，同比下降 17.34%，净利率为 7.31%；其中 2025 年 Q3 单季度净利润 0.34 亿元，同比下降 40.90%。 Q2：请问公司净利润下降的主要原因是什么？ A: 这一变动主要受主动战略投入影响：营销活动聚焦全球本地化扩张与客户深耕，研发费用因项目阶段性推进同比增加，同时产品结构及战略项目导致毛利率波动。费用

	结构呈现优化趋势，短期波动为长期增长蓄能，随着运营效率释放，盈利能力预期逐步修复。 Q3: 研发费用因项目阶段性推进同比增加，请问研发投入水平是怎么样，公司研发投入的方向是什么？ 2025 年 1-9 月研发投入达 1.19 亿元，同比增长 50.48%，研发投入占营收比 7.51%，同比提升 2.32 个百分点；2025 年 Q3 单季投入 5,610 万元，项目按计划推进，保持战略投入的连贯性。主要投向于新兴业务，如：单细胞、空间组学、蛋白组学、代谢组学、表观、长读长测序技术等。 Q4:公司的销售费用率在提升，提升的主要原因是什么？ 销售费用率微升，主要源于全球本地化布局深化与营销体系升级: 2025 年 1-9 月为 20.38%，同比上升 0.76 个百分点；2025 年 Q3 销售费用率 21.06%，同比上升 1.43 个百分点；主要因战略性区域团队扩充（德国、韩国、日本等，短期效率爬坡成本）及战略客户定制化服务前期投入,但随着存量客户复购率提升及智能营销系统迭代，费用率将逐步优化。
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。
日期	2025 年 10 月 23 日