

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：2026-4-1

投资者关系 活动类别	<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 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>线上交流</u>
参与单位	中信证券、中金公司、中泰证券、东吴证券、兴业证券、国联民生、申万宏源、荷荷(北京)私募、天津易鑫安资管、景顺长城基金、BAICHUANG FUND、上海睿量私募基金、中信保诚人寿保险、海创(上海)私募、青榕资管、深圳市泽鑫毅德投资、上海方物私募基金、野村资管、摩根士丹利基金管理(中国)、Batach Sophia、Fidelity、万和自营、太朴持信、野村东方国际证券资管、湖南源乘私募基金、东方阿尔法基金、杭州汇升投资、西藏万青投资、Blackrock、上海雪石资管、深圳市红石榴投资、东方自营、金恩投资、渤海人寿、中国通用技术(集团)、碧云资本 Greencourt、锐智资本、中邮创业基金、Fullerton 富敦投资、北京神农投资、浙江益恒投资、华创自营、兴业基金、北京久阳润泉、中融汇信投资、深圳市尚诚资管、银河基金、英大资产、先锋基金、中邮证券、先锋基金、华夏久盈资管、泰康资产、中信期货、鑫诺嘉誉投资、银华基金、珠海德若私募基金(排序无先后)
时间	2026年4月23日
地点	第三方互动平台
公司参与人员	董事长、总经理：曹林 董事会秘书：黄金
投资者关系活动主要内容介绍	
一、公司高级管理人员介绍相关情况 (一) 2025年度与2026年第一季度相关业务开展与经营情况介绍 2025年全年，公司实现营业收入13.78亿元，主要受生物制品增值税税率调整影响，整体营收和利润水平同比基本持平。同时，2025年公司经营性现金流入净额超过2.3亿元，持续向好。报告期内，公司各项业务稳步发展，具体情况如下： 生命科学业务板块实现收入10.55亿元，同比基本略有增长。核心产品线扩增和测序试剂业务占比约70%，细胞蛋白、自动化设备及解决方案等新业务占比进一步提高。	

海外业务收入增长亮眼，实现 1.69 亿元，同比增长约 67.30%，并且海外业务整体实现盈亏平衡，预计 2026 年起实现利润。2026 年一季度，度过税收政策调整期后，整体业务营收水平回归稳定增长轨道，一季度生命科学业务实现营收 2.44 亿元，同比增长约 14%，国际业务继续保持 60%以上的高速增长。2026 年，生命科学业务计划通过加强自研、贴牌合作等方式加快新产品推出，提升客户客单价，推动事业部营收回归稳定增速水平。

生物制药业务板块实现收入 1.62 亿元，服务业务规模进一步压缩，在事业部整体营收中占比较小，制药、核酸原料和 GLP-1 业务合计实现约 15%增速，并且已实现近 2,000 万元的海外销售。在原有业务基础上，2025 年起小核酸业务开始商业化尝试，已与国内头部小核酸药企开始供应链合作，在核酸药物生物法的趋势中逐步推进商业化。2026 年一季度，公司生物制药业务约实现营业收入 4,200 万元。

体外诊断业务板块实现收入 1.59 亿元，2025 年新获得 7 张神经系统疾病诊断试剂注册证，目前已有 11 项 AD 检测注册证和 2 项帕金森病（PD）检测我国医疗器械注册证，是国内获证最多的厂家并有多项独家证书。2026 年公司将围绕脑科学领域，在临床、体检和筛查三个方向持续推进相关业务。2026 年一季度，公司体外诊断试剂业务实现营业收入 3,500 万元。

2025 年度在整体费用改善方面，销售费用伴随营业收入增长，同比增长约 3%，主要系海外营销建设增加和诊断业务市场推广加强；研发费用约 2.8 亿元，营收占比超过 20%；得益于整体管理效率的提升，管理费用实现约 7%的下降。

（二）公司重点业务与未来规划概况

重点业务未来规划方面，2026 年度 AD 检测业务依然是公司重点业务，将主要聚焦医院布局与产品落地，筛查指标主推 P-tau217，鉴别诊断采用组套策略，单指标定价预计 280-350 元/项，收费编码预计 2026 年上半年将公示，在未来 2-3 年内计划分步进入乙类及甲类医保。生命科学业务方面，公司 NGS 业务近期实现 4 项重大技术突破，在推动行业重大科研突破、加快科研成果输出的同时，公司相关新产品凭借突出的产品性能与创新属性，可进一步帮助重塑公司产品价格体系，推动业务持续健康增长。2025 年，公司海外收入 1.69 亿元中，NGS 业务贡献占比较高，2026 年仍将持续作为海外业务增长引擎。小核酸业务方面，依托生物法工艺，可帮助下游客户突破性提高产能与降低成本，目前已与头部药企开展战略合作，预计两三年内将成为公司业务重要增长点之一。

市场竞争与增长驱动方面，生命科学板块面临价格战及增值税上调压力，但利好有持续创新能力的龙头企业。预计公司 2026 年业务增长驱动方面，国内业务主要来自 AD 检测业务、呼吸道病原体检测业务及生命科学业务新产品，海外则重点围绕头部重点企业客户，通过小核酸原料、NGS 技术及综合解决方案等业务的开展，保持未来 3-5 年的高速增长。

二、主要交流问题及答复

1、AD 检测产品收费编码落地后，公司 2026 年度化学发光装机量及 AD 检测试剂入院目标如何？

截至 2026 年一季度末，公司化学发光免疫分析仪已完成 300 余家等级医院或科研机构装机，AD 血检试剂产品完成 130 余家医院的正式入院工作。公司今年化学发光设备装机量仍在大力推动中，尤其是头部一类医院的覆盖，目前已进入江苏、上海、浙江省等多家头部医院。

2、AD 检测产品后续推广中，不同检测指标组合的定价策略和商业化方案是怎样的？

在商业化推广中，筛查市场主推 P-tau217（单个指标效能较好，适合体检筛查）；鉴别诊断市场（神经内科、老年科就诊患者）采用组套形式，常用组合包括 P-tau217 结合 GFAP、NFL，P-tau217 结合 A β 42/40 比值、GFAP 和 NFL。定价策略方面，目前大部分省份单项指标项目定价在 280 到 350 元之间；公司预计 2027 年推动部分省份进入乙类医保，2028 年争取部分省份进入甲类医保。

3、生命科学板块过去的价格竞争情况、竞争格局，今年价格趋势预判及下游需求全年展望如何？

2025 年生命科学板块面临产业价格战，同时受增值税税率从 3%提升至 13%的影响（2025 年 1 月 1 日起执行），客户端无法涨价导致企业利润承压，行业内无持续创新产品的企业面临利润下降风险，受以上多重因素影响行业集中度将进一步加快提升；另一方面则利好有持续创新能力、能不断推出新一代高性能产品的企业。公司 2023-2025 年持续高强度研发投入，创新成果显著，如 NGS 领域新产品价格虽然较高，但因能帮助客户发现新机制和靶点，客户接受度高。预计未来，行业将迎来进一步洗牌，头部创新企业更具优势。

4、GLP-1 产品的对外销售价格、与合作伙伴合作销售展望、今年商业化发货节奏及产能利用率情况如何？

公司 GLP-1 类产品核心竞争力主要体现在口服制剂市场。随着竞争加剧，原料药成本重要性凸显，生物法相比化学法优势明显。目前公司大部分客户相关产品处于临床期，伴随项目进展，采购需求在稳步增长中；与头部客户合作后，待其产品上市放量将带动公司原料端销售。公司产能因技术迭代在产量方面已实现稳定运行。至 2025 年末，公司多肽类药物产品线已正轨运行 5 吨级高密度发酵机组，设有超过 5,000m² 不同等级车间，可实现批产 10KG 级、单批次酶满足数百公斤 API 生产、中间体年产能吨级，产能充沛，可保障下游客户的稳定供应与交付。在稳定供应与规模化生产的同时，现有工厂利润率持续改善。

5、三大业务板块后续毛利率水平的展望及 2026 年的利润预测如何？

生命科学板块 2025 年整体毛利 73%-74%，受国内税率调整影响略有下降；海外收入占比快速提升（2026 年一季度近 20%），海外业务以“试剂+设备+耗材整体解决方案”销售，定价更高，毛利率相对较高。2026 年伴随海外业务营收占比进一步提升，预计毛利率水平将有小幅上升。

生物制药板块，分为高毛利的新药研发试剂/核酸药物原料业务和低毛利的 GLP-1 原料业务，综合毛利率基本维持在 70%以上，2025 年已实现全面盈利，因当前收入规模小、固定资产折旧摊销等因素影响，净利润率水平较低，预计后续随产能提升和收入起量将逐步改善。

体外诊断板块，常规业务（呼吸道、POCT 产品）经销毛利率在 50%以上，AD 试剂产品成本摊销后毛利率预计可达 80%，2026-2028 年随商业化推进毛利率预计将明显抬升。预计 AD 检测试剂业务 2026 年下半年开始逐步商业化上量，将实现全年减亏，预计未来 2-3 年伴随装机量、开单量提升及进医保计划的实现，营收起量后将实现盈亏平衡并持续贡献利润。

6、海外市场拓展情况（人员结构、客户画像、产品铺设、拓展策略）、未来 3-5 年海外增长预期及高增保障措施，以及 2026 年国内核心增长点和驱动因素？

海外市场开拓方面，目前收入主要来源于企业客户，科研领域作为孵化基地，业务人才得以培养后，转向高客单价企业市场开拓；目前在手千万级销售潜力项目 45 个，客户包括拜耳、赛诺菲等知名企业，客户更关注产品创新度而非降价，核心围绕小分子药物、NGS 突破点及综合解决方案推进。

2026 年国内核心增长驱动因素包括：一是 AD 检测业务，收费条码预计年中落地，预计核心指标的开发将带动营收增长；二是呼吸道病原体检测业务，公司量子点荧光免疫平台检测试剂具备准确定量、全自动化、10-15 分钟出结果的优势，同时在检测定价方面相对高于定性检测试剂产品，目前多数省份已有收费编码，进院医院多为大体量机构；三是生命科学领域，基因测序、细胞蛋白新品及重型自动化仪器工作站推出，预计将带来营收的稳步增长。

7、公司小核酸业务的技术储备、客户拓展规划、推进策略及收入体现节奏如何？

小核酸药物若解决肝外靶向（如血管屏障或其他脏器靶向）问题，将成为大品类，同时常见病、大适应症对原料需求大。公司采用的生物法技术可在已有固定资产投资下提升数倍产能，降低运行成本、优化杂质去除，且为水性工艺，更环保、投资成本更低。小核酸修饰位点差异大，对酶的改造进化要求高，公司已与头部大产值企业达成战略合作，部分创新型企业已实现采购。当前阶段主要重点服务现有大型客户提升产品性能和成药性，与国内头部上市公司均有接触、测试及少量采购。公司 2026 年收入增长驱动预计主要来源为 AD 业务、国内生命科学业务和国际业务拓展，小核酸业务

多数客户处于临床前研发、测试小试阶段，目前在营收中占比较小，预期在未来两三年维度将成为重要新增长点。

三、风险提示

本次交流涉及的公司未来计划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，请投资者注意投资风险。

截至目前，公司 AD 检测试剂业务、多肽类原料业务与核酸药物原料业务在公司整体营收中占比不高（低于 10%），相关产品的具体商业化进程受市场环境、市场推广、行业竞争、渠道建设、供需变化、国家宏观政策等多重因素影响，公司尚无法预测上述产品对公司未来业绩的具体影响，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

附件清单	无
日期	2026 年 4 月 24 日