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：012

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 民生证券：朱凤萍；东吴证券：张坤等123人。 |
| 时间 | 2024年4月14日（周日）15：00-16：00 |
| 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:总结2023年及2024年一季度的业绩情况？**  A: 公司2023年实现营收20.02亿元，同比2022年的19.26亿元增长了3.97%。其中2023年Q4实现营收5.73亿元，同比增长2.18%。  2024年Q1实现营收4.68亿元，较2023年Q1的4.41亿元增长了6.32%。  从区域分布看，其中：2023年来源于境外客户部分，实现营收9.85亿元，同比增长22.06%，占公司总营收比49.22%，比2022年的营收比重41.92%上升7.30个百分点；  2023年来源于国内客户部分，实现营收10.17亿元。  **Q2：公司目前的全球本地化战略进程如何？**  A：截止目前，公司已经在天津、广州、上海、美国、英国、新加坡、德国、日本建立了本地实验室。基于此，公司可以凭借全球一致的高标准实验室管理运营体系，加以本地员工配置，不断强化其全球区域服务能力。未来公司的产能投入也是根据公司业务量和市场情况循序渐进的投入，以满足公司的可持续发展。  **Q3：新旧平台切换的进展怎么样了？**  A ：从2023年第四季度开始，新平台进入稳定的运行状态，公司采用比较稳健平稳的方式进行过渡，目前公司新引进的平台基本已经部署到位。新旧平台切换期间预计会对公司的业绩有一定影响。  **Q4：请问公司销售费用率持续提高的原因？**  A：公司目前在全球的市场占有率还比较低，所以投入空间还比较大。从2022年初开始，海外的市场活动持续加大投入，公司从全球业务的角度来看，侧重于海外拓展实验室和营销的投入，因此销售费用率上有所提升。但同时公司也在营销效率上有所优化，除了传统的直销模式外，还进行数字营销等方法，不断的改善销售费用率。  **Q5:随着平台切换，单位成本下降，对公司经营的影响是什么样的呢？**  A：随着新平台的切换，单位成本有所下降，需求端缓慢释放，对公司短期业绩增长会有一定的影响。公司也在推进不同产品的丰富度以及提高自己的服务能力和竞争优势上努力。  未来随着这些技术的发展，测试通量越来越高，单位样本的成本会越来越低，价格也会越来越低。在这样的情况下，公司需要处理的样本量就会越来越大。公司实现的自动化一直在研究如何能够非线性的增加生产人员，这是公司保持竞争力的一个关键。而且自动化在稳定性、提升周期方面有显而易见的优势。在过去的几年中，自动化这方面一直还处于一个良性的进展过程当中，公司在天津有个大的自动化系统，同时在国内和海外的实验室推进Falcon 2.0版本。  **Q6:中美关系对公司业绩的影响？**  A：因公司在全球战略上实施的是本土化战略，我们在全球科研重点地区，建立本地的实验室，在当地合法经营。  公司目前也未被列入相关限制性名单。  **Q7:市场上仪器供应商越来越多，公司是如何选择的，另外公司的自动化系统是否能够适配不同的仪器？**  A：目前上游国内外有多家企业推出了商业化平台，所以未来的趋势是行业的平台可选机会越来越多。从公司的选择来看，公司对上游平台的选择是开放性的，作为中游服务商，公司更多的是要解决客户的需求，今后随着市场和供应的双向选择，上游的仪器也会因各有所长而找到自己的生态位。  公司自主研发的自动化产线是柔性的、智能的，之所以称之为柔性，就是因为其不是一个固化的系统，而是具备灵活性的。公司每一种生产类型的SOP都是可以软件编程，实现多产品并线生产。 |
| 关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明 | 本次活动，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。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024年04月15日 |