

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：2024-11-1

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 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 type="checkbox"/> 其他：
参与单位	中泰证券、浙商证券、中信证券、民生证券、华泰证券、华创证券、广发证券、西南证券、国信证券、中信资管、东吴证券、国盛证券、海南恒立私募基金、深圳市翼虎投资、广东冠达泰泽、深圳望正资管、广东正圆私募基金、华创资管、海南钰泰私募基金、上海勤远资管、华美国际投资集团、北京金百镭投资、广东云杉常青证券投资、上海万丰友方投资、长安基金、湖南源乘私募基金、光大保德信基金、太平基金、金信基金、中欧基金、弘毅远方基金、招商基金、天风(上海)证券资管、永赢基金、华安基金、天弘基金、上银基金、旦恩投资、国寿安保基金、东证融汇证券资管、深圳市尚诚资管、上海弢盛资管、中国山东高速资本、磐厚蔚然（上海）私募基金、尚石投资、北京神农投资、蜂巢基金、德航五洲、信达证券、峰岚资产、太平洋证券、正心谷等
时间	2024 年 10 月 31 日
召开方式	电话会议
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、公司第三季度及近期情况更新 公司 2024 年第三季度整体营收增长情况较为稳健，实现营业收入 3.37 亿元，同比增长约 13%，2024 年前三季度累计实现营业收入 9.86 亿元，同比增长近 14%。 公司生命科学板块，在 2024 年第三季度实现营业收入约 2.6 亿元，同比增长约 14%，是各项业务中收入占比最大的业务板块。受益于新产品线和国际业务的稳健增长，公司生命科学业务在 2024 年第三季度保持较为稳健的增速。自 2023 年以来，公司着力拓展细胞蛋白新产品线，基于现有客户群体，不断完善细分品类、增加 sku 数量，通过品牌效应与销售服务去推动新产品线的快速上量，细胞蛋白业务在 2024 年第三季度增速超过 120%。国际业务在 2024 年第三季度实现营业收入约 2,300 万元，同比、环比	

都保持了稳定增速。通过海外供应链的完善、本地化运营加强、海外客户的开发以及客户产品测试的推进，公司生命科学和生物医药的多个优势产品线 sku 开始为国际业务营收增长赋值，国际业务也成为公司非常有力的第二条业务增长曲线。

公司生物医药板块，在 2024 年第三季度实现收入接近 5,000 万元，同比增长约 40%，环比增长约 30%，主要受益于 GLP-1 业务带来的增量。公司 GLP-1 生物法原料业务于 2024 年第一季度正式启动市场商业化推广，并于第二季度正式成单，至第三季度还在持续上量过程中。得益于相对旺盛的市场需求，以及公司在成本、产能与产品等方面的优势，公司该项业务进入市场以来取得了较好的商业转化成果。

公司体外诊断板块，因前期呼吸道病原体检测相关业务处于淡季，主要开展装机入院工作，同时阿尔茨海默病（AD）检测产品线目前仍在市场/学术推广以及装机入院的进程中，相关营收环比有所下滑。

在整体收入保持稳定增长，控费成果逐步显现的情况下，公司 2024 年第三季度实现盈利。在净利润层面，公司 2024 年第三季度实现净利润 200 万元，年初至今实现净利润 1,815 万元，实现扭亏为盈。费用管理方面，2024 年第三季度公司整体费用均在年初预算计划内，具体金额来看，销售费用同比略微增长，主要系 AD 检测设备入院和市场/学术推广费用增加；研发费用和管理费用在第三季度有所下降，主要系公司多项重点产品的研发投入接近尾声，AD、微流控、呼吸道等项目已完成研发与获证工作。从费用控制趋势上来看，管理费用同比下降约 6%，研发费用同比下降约 13%，三费整体保持下降趋势。

公司目前处于关键战略转型阶段，由多品类、多客户群体的上游原料供应商，逐步向下游大单品应用市场进行拓展。下游大单品、大爆品具有较大客户群基数，同时还具有竞争小、技术壁垒高、原料依靠海外进口等诸多特点，可充分发挥公司深厚的底层通用技术积累、核心原料自主开发等方面的优势与实力。

在大单品系列方面，以公司阿尔茨海默病（AD）检测系列产品为例，AD 相关检测产品的研发痛点在于人体脑部的血脑屏障，相关生物标志物在血液中含量极其微少，对血液检测产品的核心原料要求极高。诺唯赞作为研发+产品驱动型的公司，能够开发出阿尔茨海默病系列血检产品，源自于通过运用自身底层核心技术平台，能够自主研发、生产核心高灵敏度且特异性强的关键原料。

自 2024 年 4 月公司阿尔茨海默病血检六项注册证获批，至目前已完成数十家临床医院装机，此外还有近百家医院在入院流程中，预计在今年年底将会实现 200-300 家重点医院和终端的装机入院。公司 AD 系列血检产品在多中心研究中，对比 PET-CT 金标准，得到了良好积极的反馈，同时通过组合应用多个检测指标，可帮助大幅提升检测准确率。公司 AD 系列血检产品适用于化学发光方法学，对比单分子技术、流式细胞法等其他方法学，在面向大规模人群进行相对快速筛查、同时需保障一定准确率与可靠性时，具备显著优势。

公司同时对帕金森病、多发硬化、抑郁症、重症肌无力、脑损伤等神经性系统疾病相关标志物进行研发。在体外诊断神经系统疾病检测领域，公司以阿尔兹海默病血检为破局点，开发、建立相关销售与终端体系，并持续开发客户基数大、对社会经济影响大

的检测产品，在能够复用前期的专家系统、营销系统、渠道商、研发生产系统的同时，为公司未来业务的持续增长增加动力。

近年来，司美格鲁肽类产品市场需求增长迅速，目前主流的化学合成法在短期内快速扩大规模难度大、成本高，合成生物法通过大规模发酵，相比化学合成法可大幅降低生产成本，且容易实现规模化量产。公司目前开发的合成生物法单位产率较高，相关核心原料酶均为自产，在口服司美格鲁肽类产品这一潜力较为确定的市场，公司 GLP-1 原料类业务具备较为明确的竞争优势。

公司呼吸道病原体检测系列产品自 2023 年陆续获证以来，目前已经积累了 500 多家医院入院。公司全自动化免疫荧光的呼吸道病原体检测产品不需要人工加样、标记、定时观测和手动录入，在终端医院中应用便捷，同时具备较好的性能优势。

二、主要交流问题及答复

1、公司前三季度收入端保持了比较稳健的增长趋势，但目前整体尚处于投入比较大的阶段，在利润、净利率方面，短期还是有一些压力，请分析当前利润率承压的原因，以及未来 2 至 3 年净利率的趋势？

公司回复：回顾近年公司整体战略落地进程，2020 年至 2022 年，公司储备的现金流为未来业务持续增长奠定了转化动力基础。过去三年，公司在研发方面投入较大，重点围绕呼吸道病原体检测、AD 血检和微流控项目开展。根据项目进程，公司前期已及时披露这几项业务的重要进展与主要成果。公司呼吸道病原体检测系列产品自 2023 年 4 月以来陆续获证，主要的甲乙流联检、肺炎支原体等均已取得医疗器械注册证。2024 年 4 月，公司 AD 血检六项指标均已获批，配套仪器设备预计今年年底完成注册。微流控项目方面，Logicore System 在今年 7 月份取得了欧盟 IVDR 的认证。目前，公司研发投入最大的三个向下游大市场拓展的大单品项目，均已达成了预期的主要研发阶段目标，对于未来公司盈利情况的改善，具有重要意义。一方面，研发投入大的重点项目均已到达重要里程碑，支出较大的研发投入、临床费用、注册费用均已告一段落，后续维护性和迭代更新的研发投入相对前期投入将大大降低。另一方面，部分项目今年以来已逐步开始实现商业化，随着商业化进程的推动和收入上量，后续整体三费的比率会有进一步改善空间。

2、公司司美格鲁肽类业务，未来预期做到怎样的市场地位或者规模？

公司回复：公司 GLP-1 产品线发酵菌体采用原核表达重组技术，拥有多项技术路线。在形成产能前，公司基于平台核心原料自产优势和关键平台技术优势，通过半理性设计策略进行数百种分子设计，筛选出最优分子和工艺技术路线，目前已经实现 5,000L 发酵规模放大和验证生产，29 肽中间体批量产能 30 公斤以上，年产能可达数吨级，同时可提供多种纯度规格，满足终端客户不同需求，已经实现为国内多家客户提供近百公斤级别供应。公司后续可能会采取自主开发和合作的方式，从上游原料酶、中间体向产业价值链下游的原料药、成品制剂延伸。

3、公司对微流控技术不断加码投资，2021 年参股，2022 年控股，近期披露准备成立针对于微控产品海外商业化的公司，公司针对微流控产品的商业化策略是？为什么

选择先从海外做起，这个技术适合怎样的业务场景以及对应的空间有多大？

公司回复：海外市场分级诊疗制度较为健全，终端方面以私人医院或高端私人诊所居多，而开展分子诊断，需要建立 P2 实验室，在海外建此类实验室成本投入高昂，包括仪器设备、厂房装修、场地租赁等，同时还需负担 3-5 个实验员、技术员的运营成本，海外的人工成本也相对比较昂贵。公司全自动微流控产品是集成的、封闭式一体化的产品，可以做到任何人、任何时间、任何地点，只要加入样本、盖上盖子，点击“开始”按钮，设备就会自动运行，并且 50 分钟左右可出结果。选择公司的全自动微流控产品，对于海外私立医院和高端诊所来说，不需要建设专有实验室以及持续投入较高的运营成本，客户的投资意愿与投资回报预期非常好。

4、公司微流控业务目前以海外市场为目标，开发较快的重点地区是哪些地区？未来全球短期几年内装机目标和仪器单产目标，以及对于未来微流控业务区域规划是？

公司回复：公司微流控业务目前已完成上呼吸道感染 6 联检产品的开发和欧盟注册，后续产品规划包括下呼吸道感染、血流感染、肠胃道感染、脑膜炎以及性病感染等检测试剂产品。根据上述产品线的规划，后续每年大概会有 2-3 项不等的注册证取得，具体业务开发区域目前主要聚焦欧洲、中东和东南亚等地区，在今年 10 月已正式实现销售开单。单机产出方面，一台仪器是单样本的多指标联检，一个完整的循环大概一小时左右，单台仪器预计单日可实现 8 个循环/8 个样本。

目前，在欧洲和中东的推广工作已经全面开展，通过学术会议、行业论坛以及市场销售的开发来联系一些经销商，以经销商为主做海外市场，最近正在进行大规模的招商和渠道开发工作。海外经销商对于核酸快检的需求非常明确，相关业务体系也较为成熟，预计欧洲单个国家只需要当地老牌、渠道覆盖健全的 1-2 家经销商，即可初步覆盖。公司微流控业务的海外推广，预计明年将正式开始推进与落地商业化，主要通过经销商去覆盖临床的诊所、医院和临床中心。

5、请描述公司 AD 血检未来重的发展节点，除了提到装机和临床研究的进展，后面是否还有其他的一些关键要素能支撑这个板块快速起量，预期需要多久实现放量？

公司回复：第一个关键节点是装机入院目标的实现和物价收费的建立，目前部分指标已实现国内一些省市地区的自主收费，公司和经销商正在全力推动剩余省份的物价和收费工作。第二是指南和专家共识的建设。目前，有关国际诊断指南已经认可相关血液生物标志物检测应用作为诊断的一级标准，国内共识的建立会有一定滞后性。公司目前积极开展多中心临床研究工作，去推动相关学术和临床科研，也是为了促进我国诊断标准的建立，指南和专家共识对于我国临床医生如何使用生物标志物血检和确认标准等各方面具有权威指导意义，预计可进一步促进公司发光仪器的入院进程。第三是治疗药物的拓展，目前卫材以及礼来生产的 AD 靶向药物收费较高，而且不在医保范围内，但国内目前已经有其他公司小分子药物提交申报，后续预期会有更多此类药物申报，可以很好地促进这一疾病诊断-治疗的闭环建立。同时，司美格鲁肽作为 AD 适应症药物，在患者依从性、使用成本、使用便捷度等方面，具备一定优势，可促进与提高人们对这一疾病的关注度与预防意愿。第四是政府筛查工作的开展，今年以来，公司已陆续对接

一些市内社区的筛查项目意向，各地方也将 AD 的早发现、早诊断、早治疗提到了议事日程上，公司预计会先在一至两个试点城市去开展政府筛查项目工作。

三、风险提示

本交流记录中包含前瞻性表述，具有一定风险和不确定性，这些表述不形成对未来发展的保证，可能因已知与未知风险、不确定性及其他因素的影响，发生超出公司控制范围的情况，敬请广大投资者注意相关风险。

公司 2024 年第三季度财务数据情况，具体请以公司于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《2024 年第三季度报告》数据为准，提请广大投资者注意投资风险。

附件清单	无
日期	2024 年 10 月 31 日