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：2026-10-1

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：线上交流、现场交流
参与单位	国联民生、东吴证券、东方证券、国泰海通、国投证券、开源证券、平安证券、中泰证券、中金公司、中信证券、中邮证券、兴业证券、华创证券、华泰证券、国信证券、天风证券、中信建投、中融汇信资管、华泰保兴、大成国际资管、青榕资管、蜂巢基金、泓德基金、深圳尚诚、上海冲积资管、海富通、浙江益恒投资、上海人寿、鑫诺嘉誉投资、太朴持信、国泰人寿、歌汝投资、华西基金、光大保德信、国联人寿、红塔红土、申万菱信、南华基金、招商信诺、国寿安保、富国基金、富安达、中银基金、兴业自营、圆信永丰、国联安、国联基金、湘财基金、上海非马、华宝基金、诺安基金、南方基金、工银安盛、摩根士丹利、融通基金、建信基金、平安基金、太平洋资管、华安基金、长信基金、创金合信、汇添富、银华基金、弘毅远方、银河基金、野村东方、红思客、HBM Partners Hong Kong、国寿养老、嘉实基金、兴业基金、玖鹏资产、长城基金、前海开源、信达澳亚、农银汇理、世纪自营、华鑫证券、深圳市榕树投资、睿远基金、西部证券、德邦基金、易方达、建信理财、长盛基金、AIHC CAPITAL、华富基金、国海富兰克林、安联资管、浙商自营、招商证券资管、湖南万泰华瑞、浦银理财、IDG-Arc、上海恒穗、健顺投资、瑞达基金、深圳道朴、汇丰晋信、君联资本、平安理财、海创基金、优益增投资、恒生前海、荷荷（北京）、鑫元基金、磐耀资产、Marshall Wace、东方证券资管、中国人寿、上海懿坤、东吴基金、观富（北京）、鹏扬基金、拾贝投资、浙商资管、招引理财、平安人寿、博时基金、国金资管、华能贵诚信托、高毅资产、中欧基金、华夏基金、东方基金（排序无先后）
时间	2026 年 10 月 29 日
地点	第三方互动平台、公司会议室
公司参与人员	董事会秘书　　：黄金

投资者关系活动主要内容介绍

一、董事会秘书介绍相关情况

（一）2026 年第三季度及前三季度相关业务开展与经营情况

2026 年第三季度，公司实现营业收入 4.31 亿元，同比增长 24.41%；前三季度累计实现营业收入 10.30 亿元，同比增长 18.77%，主要由国际业务、核酸药物原料、医药研发试剂、AD 血检试剂等新市场、新业务驱动。

2026 年第三季度公司实现归母净利润约 1,325.92 万元,同比增长 280.37%；前三季度累计实现归母净利润 2,422.17 万元,其中汇兑损失、资产减值合计产生的不利影响约 4,874.10 万元。伴随收入增长、固定费用逐步摊薄，预计公司盈利能力将持续稳步改善。

2026 年前三季度，公司经营性现金流入超过 1 亿元，货币资金余额充足，经营基本面与现金流状态较为健康。研发投入方面，近五年公司累计研发投入约 16 亿元，年均研发费用超过 3 亿元，重点布局新业务领域，目前呼吸道病原体检测、核酸药物原料、AD 血检试剂等新业务已陆续进入商业化阶段。

分版块看，生命科学业务为公司营收及盈利增长的核心基石，2026 年第三季度保持稳定增长，实现营收约 3.32 亿元，国内市场价格战、生物制品增值税税率带来的不利影响逐步消除，同时受益于 AI for Science 产业链需求扩容、海外制药及测序客户实验室自动化解决方案的稳步推进。公司目前国内生物试剂业务将持续执行稳健增长策略，稳固核心客户份额。境外业务方面，前三季度公司境外业务营业收入约 1.5 亿元（2025 年全年境外营收约 1.70 亿元），同比增长约 36.3%，有望持续实现单事业部盈利。业务拓展上，公司以实验室自动化解决方案为切入点，重点开发制药客户，自动化设备产品已导入多家国际知名药企。

生物制药业务方面，2026 年前三季度医药研发试剂、核酸药物生产原料、小核酸药物原料业务均实现稳定增长，第三季度实现营收约 4,800 万元，预计伴随客户临床推进、制剂上市，该板块收入贡献弹性有望逐步释放。GLP-1 原料业务报告期内整体出货量较为平稳，产品已覆盖我国主要 API 制剂厂家；待相关专利到期后，业务有望受益于下游客户制剂的报批与上市进程。

体外诊断试剂业务方面，2026 年前三季度常规品类保持稳定增长，三季度实现营收约 5,000 万元，AD 血检试剂贡献新增长驱动。检验立项指南发布后，公司 AD 血检试剂在广东、浙江、上海等省份、地区的入院速度显著提升。

AI for Science/AIDD 业务布局方面，公司短期落地路径以试剂销售为主，向 AI for Science 服务商、大模型公司、测序/单细胞/虚拟细胞产业链提供分子酶、蛋白试剂、测序试剂等成熟产品，用于样本处理、蛋白设计、评测、反向测序等环节。2026 年以来，该领域客户订单显著增长。中长期维度，行业当前 AI 研发模型存在真实实验数据分散、溯源性不足等行业痛点；实验室自动化可实现“样本进、结果出”的工作流与

数据流一体化，显著提升研发筛选通量，保障数据可溯源，是模型公司、制药公司的刚性需求。公司现已推出两款实验室自动化方案，覆盖小型功能岛串联、中型实验室工作流串联场景。后续计划推出柔性实验室自动化方案，“模块化积木”设计可适配客户已有设备与业务流程，通过配套中控系统对接多品牌设备 API 接口，实现全实验室工作流、数据流串联。该柔性实验室自动化方案有望带动公司试剂、脚本软件、中控系统、设备的系列化销售，是公司未来 3-5 年切入 AI for Science 研发闭环的重点方向。

（二）未来业务规划概况与展望

依托近年来的业务布局与战略规划落地，公司业务已实现从生命科学上游研发环节，向下游诊断大单品、生物制药生产端供应链的延伸。凭借蛋白开发、抗原抗体、分子酶的技术平台，公司逐步切入市场空间较上游研发环节提升一个数量级以上的生产端市场。

业务层面，报告期内生命科学基本盘国内业务保持增长稳健；国际业务将持续加码实验室自动化方案的市场拓展力度，夯实公司营收底座。短期看，海外实验室自动化、AD 血检业务带来的增量，预计对后续业绩产生积极贡献。中长期看，预计未来 2-3 年公司制药、诊断新业务收入占比将持续提升，增长动能充足；生物制药供应链（小核酸、mRNA）相关业务通过绑定头部客户重点管线，有望随下游客户临床试验推进、产品商业化上市阶段实现收入显著增长。

费用与利润端，近年来通过持续优化，公司人员规模已趋于稳定，同时完成项目精简与研发聚焦。现阶段公司费用支出以人员薪酬、厂房折旧摊销等固定费用为主，暂无新增大额资本开支计划。随着公司收入规模持续扩大，固定费用将进一步摊薄，公司盈利水平有望持续改善。

二、主要交流提问及回复

1.立项指南落地对 AD 检测有何影响？近期经销商备货意愿如何？后续产品能否纳入医保？

2026 年 8 月《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》落地后，公司 AD 血检产品入院节奏加快，至 2026 年 10 月下旬累计完成 220 余家正式入院。目前四个试点地区发布的价格体系符合预期，均价区间 200-300 元。现阶段多数医院正推进收费编码映射、收费开通工作，部分省份通过创新医疗器械等特殊收费路径已可正常开单检测。头部三级医院上量表现较好，试点核心三甲医院的上量进度符合预期。公司将尽快加快推进全国多省份收费落地，保障招标、开单流程顺畅。公司目前已有 11 项 AD 检测注册证和 2 项帕金森病（PD）检测注册证，是国内获证最多的厂家，且持有多项独家注册证书，在医院招标参数设定、契合指南开展临床检测方面具备优势，产品单月发货量在稳步上行。医保方面，当前公司 AD 血检产品仍为自费检测项目，现阶段重点工作仍为入院拓展与收费编码映射。公司计划 2027 年推动在 3-4 个省份纳入乙类医保，后续择机

申请部分省份甲类医保，相关筹备工作稳步推进。

2.GLP-1 后续有望推进商业化的客户有哪些？

公司 GLP-1 原料业务聚焦口服生物法司美格鲁肽中间体方向。现阶段终端客户大多处于临床阶段，当前出货量整体平稳。目前公司产品已覆盖国内下游主要 API 厂家，客户按季度持续下达长周期订单。

3.如何展望 2027 年生物试剂老业务在国内外的终端需求变化？

国内市场方面，生物试剂需求主要来自科研经费投入与工业客户。近三年科研经费总规模浮动较小，市场以存量竞争为主；工业客户集中在诊断和测序领域，下游需求增长平稳，暂未出现市场空间较大的新应用场景带来的突破性机会。海外市场方面，公司自 2023 年起发力国际化布局，国内试剂原料产品在海外市场的产品认可度、品牌影响力、渠道基础仍相对薄弱，虽然海外市场空间广阔、近年业务增速较快，但整体仍处于拓展验证期。

综上，未来三至五年，原有生物试剂老业务的核心目标是维持稳健经营，稳固现有客户与市场份额，持续推进进口替代，实现平稳增长。

4.从战略和公司层面看，各项新业务的投入节奏和优先级是怎样的？

前些年公司研发投入重、布局项目较多；近两年公司内部进行了人员精简、项目精简，研发资源聚焦，业务发展方向已明确。

生命科学业务，除保持国内业务稳定增长外，重点持续加大国际业务拓展，策略是推广自动化解决方案，包括面向测序客户和中心实验室推广测序自动化方案，面向制药客户推广实验室研发自动化解决方案。自动化方案类客户需求明确、支付意愿高，产品附加值高，相比海外大型实验室自动化公司，公司更了解实验室全流程细节，熟悉干湿实验中的筛选、亲和力测定、定量、测序等环节，且自有实验室能够快速响应客户定制化需求。生物制药业务将重点聚焦核酸药物领域，在 mRNA 和小核酸方向实现大客户和重要管线的突破与绑定。体外诊断业务，现阶段重点推动 AD（阿尔茨海默病）检测产品新进院实现上量；同时依托现有科室资源和发光平台，持续开发脑损伤、睡眠障碍、癫痫等脑科学相关诊断指标，该细分领域尚处于早期、竞争格局好，有助于提升单机产出。目前公司投入方向较为聚焦，优先级清晰，短期重点资源倾向国际业务和 AD 业务，优先兑现收入；中期及中长期看，制药供应链业务有望伴随下游客户临床推进、商业化放量迎来突破。

5.公司前三季度海外业务收入增速、2026 年全年预期及未来一两年趋势如何？海外业务当前毛利率、净利率水平及未来盈利预期怎样？

当前公司境外业务收入占公司总营收比例接近 15%，收入占比提升较快。境外业务营收 2024 年同比增长约 120%，2025 年度同比增长约 67%，2026 年前三季度同比增速约 36%。公司已形成适配现阶段的境外业务路径，由单一试剂、原料销售为主，转向面

向中心实验室打造感染、生殖、肿瘤、MRD、单细胞测序等领域从样本进入到建库完成的全套解决方案。区域策略上，北美市场重心转向制药客户，推出毛利率较高的实验室自动化方案 Panda Ultra，可整合提取、定量等全流程，实现设备、试剂、耗材、脚本软件一体化交付；欧洲、东南亚市场以测序业务及试剂销售为主。盈利层面，2025 年度境外营收为 1.7 亿元，国际事业部当年实现盈亏平衡；2026 年事业部人员有新增，但营收已跨过盈亏平衡线，有望贡献一定利润。目前公司境外业务整体毛利率约 80%，净利润水平相对国内生物试剂业务偏低；预计随着收入规模持续放量，叠加境外销售单价高于国内，境外业务净利率水平有望持续改善。

6.国内小核酸客户的管线进展如何？

小核酸药物领域靶点与机制明确，市场确定性较高。首批已申报 IND 的肝内递送类产品以单靶设计为主，大多采用固相合成方式，成本可控。对于核苷酸数量 64 个及以上的双靶点产品，固相合成路线收率偏低；生物法能够显著精简合成步骤、降低客户固定资产投入，有助于提升双靶点产品的开发及上市成功率。

客户管线方面，多数客户处于研发和临床前阶段，部分即将准备申报 IND，少数管线进入临床二期。现阶段小核酸业务在公司整体营收中占比尚低，预期在未来两三年成长为重要新增业务增长点。公司小核酸业务布局起步相对较晚，但赛道确定性强，市场空间广阔，业务策略将重点卡位国内及海外头部客户的进入临床阶段管线，选择在 IND 申报阶段切入合作，以保障客户后续临床推进及产品上市后的供应链稳定供给。

三、风险提示

本次交流内容包含公司发展规划、业务拓展计划、收入增速预期、医保申报安排、下游客户研发进度等前瞻性陈述，该等陈述基于公司当前认知、现阶段业务进展作出，不构成公司对投资者的业绩承诺，相关目标能否实现、实现时间均存在重大不确定性。

截至目前，公司 AD 检测试剂业务、多肽类原料业务、核酸药物原料业务在公司整体营收中占比不高（约 10%），具体商业化进程受市场环境、市场推广、行业竞争、渠道建设、招标采购、临床医生习惯偏好、海外市场准入、供需变化、国家宏观政策等多重因素影响，同时下游制药客户管线研发存在临床试验失败、审批不通过、研发延期等风险，客户研发进度不及预期的可能，将直接影响公司相关供应链业务需求。公司尚无法预测上述业务涉及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 10 月 30 日