

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：2025-4-1

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 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	国联民生证券、东吴证券、西部证券、兴业证券、中信证券、招商基金管理、德邦证券、国盛证券、民生证券、中泰证券、信达证券、华泰证券、北京大家投资管理、北京金百镕投资管理、北京朗辉信泽投资管理、北京禹田资本管理、德邦基金、东方财富证券资管、东兴自营、广东正圆私募基金管理、国华兴益保险资产管理、国盛证券研究所、国寿安保基金管理、国泰海通证券、国泰基金管理、杭州汇升投资管理、禾永投资管理(北京)、荷荷(北京)私募基金管理、恒生前海基金、泓德基金管理、华美国际投资集团有限公司、华夏未来资本管理、交银施罗德基金管理、诺德基金管理、勤远投资、山西证券资管、上海蓝墨投资管理、上海理成资产管理、上海人寿、上海天貌投资、上海易正朗投资管理、上海证券资管、上海中域投资一中域津 5 期私募证券、深圳大道至诚投资管理合伙企业、深圳市尚诚资产管理、深圳市翼虎投资管理、太朴持信私募基金管理(珠海)、天弘基金管理、天治基金管理、相聚资本管理、湘禾投资、新华基金管理、优益增投资、友邦保险、圆信永丰基金管理、长江养老、招商证券资管、智诚海威资产管理、中航基金、中金公司、中信资管、中邮创业基金管理、Blackrock、Pinpoint 等
时间	2025 年 4 月 10 日
地点	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、诺唯赞 2024 年度经营情况

公司董事会秘书黄金先生就 2024 年年度营收情况，做简要介绍：

2024 年全年，公司整体实现营业收入 13.78 亿元，同比增长 7%左右。

#### （一）各业务板块销售收入层面：

公司生命科学业务板块主要包括科研、诊断、测序、动检等工业客户上游的原料、试剂供应，2024 年生命科学业务板块实现的营业收入同比增长约 19%，其中海外实现 1.01 亿元的收入，同比增长约 122%。细胞、蛋白、自动化设备等新产品和海外新市场的贡献有效拉动了收入的增长，平和了国内竞争激烈、毛利率下行的影响。国际业务增长依然保持非常强劲的态势，2024 年营收破亿，正式预示诺唯赞海外业务在全球站住了脚跟，同时海外业务 2024 年实现了 81%的毛利率，远高于国内水平。随着国际业务营收的增加，后续有较好的增长态势和创造盈利的条件。

生物医药业务，2024 年实现同比 6%左右的增速，主要包括对制药企业和疫苗企业在试剂端、技术服务端和原料端的供应。过去几年，公司的生物医药业务的收入结构一直在发生比较大的变化，2024 年技术服务类营收下滑 30%，主要因为疫苗服务的业务缩减；同时，公司 GLP-1 业务于 2024 年成功开展商业化，29 肽中间体产品和 CPB 酶已经完成了 DMF 的备案，截至年末已有一个千万级的客户和两个 500 万级的客户，并与国内十几家行业头部客户都建立了稳定的关系。

体外诊断业务，2024 年实现 1.66 亿元的销售额，同比下降 30%，是唯一销售额下降的业务板块，也是公司营收增速略有下降的最主要原因。诊断板块在常规 POCT 产品上主动收缩，将研发和营销的重点资源投在呼吸道和 AD 方面。2024 年诺唯赞完成了呼吸道甲乙流、合胞病毒等几项重要的三类产品获证。基于量子点平台的产品开发和迈瑞的商业化合作落地，公司目前已有超过 500 家医院的入院，2024 年与迈瑞的合作在终端医院、渠道、经销商等方面经历了充分的磨合，2025 年有望进一步提升呼吸道项目的商业化进程。2024 年 4 月，诺唯赞完成了 AD 血检 6 项指标的取证和商业化的初步开展工作，2024 年全年公司在入院、学术、临床科研及产品性能等方面均取得一定成度的突破。2025 年公司对于入院及后续在 AD 领域的布局及新产品的推出等方面，都有十足的信心。

#### （二）利润层面：

2024 年，公司实现归母净利润为-1,800 万左右，相比去年减亏 5,000 万元；从扣非的角度看，归母净利润大幅减亏 1.1 亿元。此外，2024 年公司确认了 4,300 万的股份支付费用，扣除影响后，去年公司经营性的净利润实现扣除股份支付之后的正向盈利和逐步改善的态势。

### （三）费用和减值层面：

从三费的角度来看，公司销售费用和管理费用相比于 2023 年变化幅度不大，2024 年销售费用同比增长 2%，管理费用基本持平，研发费用同比下降但仍保持在营业收入 20%以上的研发投入强度。公司进一步聚焦核心研发项目，把研发资源和人员投入在对未来的战略增长有益的项目上。2024 年，公司员工比 2023 年增长 100 多人，公司研发人员团队基本保持稳定，在未来几年，不会做大规模的扩张。2024 年，公司资产减值损失有所下降，提升了运营效率。全年发生资产减值损失在 5,000 万左右。

业绩经营层面之外，2024 年公司执行了 1 亿元的回购，并于 2025 年 2 月全部予以注销；公司 2023 年限制性股票激励计划覆盖了 680 多名员工，并在 2024 年进行了首次归属，共计归属限制性股票 274 万股，覆盖员工的总数接近 25%，员工的积极性得到了有效的提升。最后，公司 2024 年全年的分红方案是每 10 股分配 1.5 元，合计分红 6,000 万元人民币左右，同时 2025 年会视公司的经营情况进行中期分红，谢谢大家！

## 二、诺唯赞未来战略方向及核心产品的分析

公司董事长、总经理曹林博士对公司的经营发展战略和核心产品进行简要介绍：

对中国很多企业来说，现在是非常关键的时刻。对于诺唯赞来说，也是非常重要的时间节点，孕育着重大的机会。国际环境的变化是危中带机，回顾诺唯赞过去的发展历程，2012 年开始创业，第一个飞速发展期是 2017 年国际环境改变的时候，诺唯赞的产品被科研客户、分子诊断、基因测序和动物疾病等对价格比较敏感的一批客户采用，目前已实现了比较良好的进口替代态势，而制药企业和疫苗企业客户群体由于对价格的敏感度不高，目前供应链中进口份额仍然较高，可以看到主要的竞争对手赛默飞世尔、默克等进口品牌在中国制药企业仍占据主要的市场份额。在这一轮浪潮中，考虑到成本和供应链安全，客户国产替代的主动性意愿会更强，在这样的外部大环境下，我们进行进口替代的势能大幅增长。

另一方面，在阿尔茨海默病的诊断上，今年以来诺唯赞与华大基因、爱康国宾、绿谷制药等行业伙伴签署了战略合作协议，加速推进 AD 血液检测的商业化进程。与爱康

国宾的合作主要在高端人群的体检，其拥有广泛的体检人群和潜在筛查需求的人群；与绿谷制药的合作在于诊断前移，在出现症状前的 5 年-8 年就筛查出来，而此时也是用药治疗的黄金时期，通过血液检测方法，用高通量低成本、自动化操作、全社会能普及的检测方法普及 AD 的血液检测，双方共同推进早发现、早治疗的方案。

GLP-1 去年国际巨头药企实现了 300 亿美金以上的销售额，相比于化学法成本太高而且放大扩产很难，生物法极具成本优势，工艺简单、放大扩产容易。可以看到很明显的趋势，很多制药企业在推动口服司美格鲁肽的临床开发，口服司美的核心竞争力在于成本，因为口服制剂比注射剂的剂量高，且针剂生产慢、需要冷链运输等，运营成本过高。诺唯赞在发酵法生产 GLP-1 中间体方面的成本优势是非常明显的，口服司美格鲁肽市场的崛起会给我们带来在原料药市场上比较确定的收入增长。最后，感谢各位医药研究员及各位投资者对公司的关注！

### 三、主要交流问题及回复

1、对于国内的国产替代，在一些核心的原材料自主可控的角度，是一定要去做的。但阶段性的影响可能对海外业务会有很多的不确定性，可能会对冲未来能做的更大的市场，请问公司怎么看待未来诺唯赞在全球的布局？

答：2024 年诺唯赞海外常规业务收入首次过亿元，在全公司 13.78 亿元的营收中占比 7.4%，美国业务仅占比 2.6%，所受影响较小。长期来看，海外业务的高增长可能会存在不确定性，但短期看我们认为国内客户尤其是制药客户的供应链进口替代机会很大，带来的业务增长会高于海外市场的不确定性，公司也继续推进在周边国家的国际贸易。

2、近期投资者较为关注科研试剂的替代，默克和赛默飞世尔均表示可能要涨价或短期不供应，请问公司对应的生物试剂业务包括后续拓展的其他业务，目前国产化率在怎样的水平？以及国产替代能否加快？是否存在涨价？

答：诺唯赞目前主要有几个客户群，包括高校科研院所、诊断企业、基因测序企业、动物疾病企业以及制药企业。进口的默克、赛默飞世尔、PE 等在科研、诊断客户方面市场份额目前占比仍超过 50%的份额，而在制药企业中份额远高于此。这些企业之前对价格不敏感，但近几年基于集采对成本的压力、供应链安全等考虑，客户会有很高的进行国产替代的动力和意愿。

3、进口厂家在国内，比如赛默飞有 10 家的本地化的工厂，像这种龙头，在国内它

的本土化生产的收入大概占比它中国区的收入的比例，或者说体量大概是什么水平？如果关税的影响比较大的话，它后续是否会考虑通过本地化工厂去调整它的这种策略？

问：赛默飞世尔在中国本土化的工厂主要生产的是耗材、培养皿等，核心原材料酶和抗体的生产在中国本土生产较少。我们主要的替代的产品也是酶和抗原企业，他在本地工厂对诺唯赞来说影响并不大。

4、关于后续与华大基因的合作做进一步的分享，以及未来可能就阿尔茨海默病检测方向进行深度的合作？

诺唯赞与华大基因是重要的战略合作关系，双方在基因测序、AD 检测等方面全面开展合作。除了在现有的 NIPT、感染等方面的测序试剂合作外，华大基因重要的发展方向就是神经领域的基因测序，神经领域基因测序特别需要跟阿尔茨海默病的血液检测产品合作，能够提前筛选出潜在患者，通过体检筛选出来后再进行基因测序，进一步研究疾病的病理和精准诊断。

5、2024 年海外实际的毛利率还是很高的，但国内有一定的下降，现在国内的竞争还有价格的情况以及后面的展望？

毛利率下降的主要有两个因素，一方面分子生物试剂国内竞争有加剧的趋势，价格有一定的下行趋势，使得毛利率下降。另一方面产品结构的变化，如新产品里自动化工作站，设备类产品的毛利率约 50%，低于试剂的毛利率。如司美格鲁肽中间体这样的大宗原料，都是几百公斤乃至上吨的供应，毛利率也比常规分子试剂毛利率低。但是同时公司在新品类销售占比还在提升，比如像阿尔茨海默病的血检产品、新开发的酶、替代新药研发的试剂等试剂的产品毛利率都还不错。

#### 四、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 年年度财务数据情况，具体请以公司于上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）披露的《2024 年年度报告》数据为准，提请广大投资者注意投资风险。

附件清单	无
------	---

---

(如有)	
日期	2025 年 4 月 10 日