

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：2024-8-1

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>投资者开放日</u>
参与单位	广发证券、东吴证券、国盛证券、中泰证券、中信证券、华源证券、财通证券、开源证券、华安证券、华泰证券、民生证券、鑫元基金、国联基金、南方基金、中邮证券、上海原点资管、永赢基金、嘉实基金、浙江纳轩私募、高毅资产、巨杉资产、国投证券、汇添富、思梵私募基金、蓝墨投资、上银基金、申万宏源、财通基金、国信证券、人保资产、富国基金、申万菱信、华能贵诚信托、华宝基金、湘财基金、上海毅木资产、混沌投资、工银瑞信、诺德基金、华创证券、蜂巢基金、国联证券、广发资管等
时间	2024年8月15日
地点	公司总部大楼
公司参与人员	董事长、总经理及各事业部高级管理人员 董事会秘书 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司董事、高级管理人员发言</p> <p>公司董事长、总经理曹林博士详细介绍了公司发展历程和经营发展战略。曹林博士指出“持续的重大技术突破和创新性产品转化，是驱动诺唯赞长期快速发展的关键。”，公司自2012年成立至2024年AD产品线获批上市，这段历程可以高度总结为“洞察需求、提前布局、持续创新”，诺唯赞通过多学科集成共性技术平台，形成了具有自身特色的核心技术壁垒，以支撑战略选品的底层逻辑。随着公司呼吸道病原体快检、阿尔茨海默病血检解决方案、微流控技术等各项创新产品商业化进程落地推进，公司正式进入了由上游原料供应商向下游大单品应用市场拓展的关键转型期。</p> <p>公司董事会秘书黄金先生就2024年半年度业绩预告公告，做简要解读：</p> <p>2024年上半年度，公司营业收入预计实现6.4-6.6亿元，常规业务营收同比增速约20%，其中第二季度营业收入约3.5亿元，常规业务营收同比增速约30%，营收增长</p>	

主要受益于生命科学板块新产品线业务、国际业务的快速增长。公司坚持“聚焦，提效”，上半年度整体费用率情况进一步改善，期间费用率同比持续下降，2024 年上半年度预计实现归属于母公司所有者的净利润为 1,500 万元至 1,700 万元,扭亏为盈。

公司生命科学业务在公司整体层面仍然是收入和利润的最主要来源，保持比较稳定的毛利水平，提取、蛋白、细胞和仪器耗材等新产品线，在收入端表现增速良好，因处在业务开展初期，从具体产品线分析，目前尚未盈利。体外诊断业务中，常规层析产品保持稳定收入和利润贡献，呼吸道病原体产品线在上半年主要开展仪器入院工作，在上半年完成 400 多家设备入院，阿尔兹海默病血检产品在 4 月获批，目前业务推广以仪器入院、学术推广和市场教育为主，这两块业务目前还有部分研发与市场投入费用支出，尚未产生利润贡献。生物医药业务在今年上半年仍处于过渡调整期，整体看新药研发试剂业务增速良好，疫苗类业务已处于新冠因素影响出清的最后阶段，同时新探索了 GLP-1 类酶与中间体肽的新业务，在上半年已经产生部分实际销售。2024 年上半年，公司国际业务开展情况良好，科研市场客户稳定复购，分子诊断与基因测序业务上量较快，同时进一步完善了物流仓储、交付流程、技术支持、人力资源等方面的体系建设，整体运营效率得到进一步提升，随着国际业务整体收入规模的提升，有望在后续报告期尽快实现事业部的盈利。

在费用支出层面，2023 年以来，公司贯彻执行较为严格预算管理政策，以保障整体组织运营的“提质增效”。2024 年上半年，公司整体销售费用、研发费用和管理费用，同比均有下降，前期人员调整、人效提升、项目聚焦以及产能、厂房精细管理等工作的开展，起到较为明显的成效，公司整体盈利空间得到一定释放。

公司董事、诺唯赞医疗总经理唐波博士就公司阿尔兹海默病产品线进行分享：

世界人口平均寿命增长以及全球人口老龄化趋势导致阿尔茨海默病等神经退行性疾病的负担日益加重，我国也面临这一巨大挑战。“早发现，早干预，”是防治这一类疾病的有效措施。血液检测方式具有易于操作、侵入性小、成本低等优点，诺唯赞开发的 AD 血检试剂以及其他在研布局中的检测指标，可助力该领域疾病早期检测与长期监测能力的提升。诺唯赞医疗自主研发生产的阿尔兹海默病六项血液检测试剂于 2024 年 4 月获批我国医疗器械注册证，其中 A β 42/40 为化学发光法国内首家、p-Tau217 和 NFL 为国内独家指标。根据《中国阿尔茨海默病痴呆诊疗指南（2020 年版）》《2024 年修订版阿尔茨海默氏病诊断和分期标准》和《阿尔茨海默病源性轻度认知障碍诊疗中国专家共识 2024》推荐，公司获批的六项指标，可通过血液检测的方式用于 AD 的筛查、鉴别诊断、疾病分期、用药指导以及预后评估。公司 AD 血检试剂获批后，诺唯赞医疗主要开展了大量配合全面上市的营销基础工作，包括渠道推广、市场教育、人员培训等，为后续产品的快速推广与上量夯实基础。

公司副总经理、生物医药事业部总经理徐晓昱先生，就公司 GLP-1 产品线进行介绍：

根据公开研究报告分析，随着市场需求增加，以及司美格鲁肽在中国降糖、减重适应症的陆续获批，业内预计 GLP-1 类产品将在未来一段时间内保持强劲态势。生产制造司美格鲁肽，合成生物学发酵法（又称半重组法）相对纯化学合成法，可有效突破产能

瓶颈，更适合大规模连续生产，可以帮助下游客户显著降低生产成本，带动经济效益的增长。公司基于生物试剂底层通用技术以及酶、抗原、抗体等核心关键原料开发能力，于 2024 年度正式上线 GLP-1 产品线，可在司美格鲁肽生产中提供高质量的酶、完善的质控品、优势互补的主肽链以及工艺优化服务，帮助下游用户提高产能、降低成本、快速切入市场。

公司国际业务事业部副总经理江博士，就公司国际业务开展情况和布局规划进行简要介绍：

回顾诺唯赞的国际化之路，2020 年之前公司通过经销渠道建设的方式，在欧洲和美国做了一些业务探索，但当时的资源投入非常有限，取得的成绩不太显著。在新冠期间，公司加速对海外的探索，将新冠产品和解决方案拓展到 40 多个国家。2023 年起，在全球主要的生命科学比较发达的区域，诺唯赞运用直销加经销的方式进行业务探索，到目前已经覆盖了主要重点区域。2023 年，公司海外营收实现约 4,000 多万，虽然在公司整体营收中占比较小，但抛开新冠业务看常规业务的增长，相较于 2022 年取得了 2 倍以上的增长。2024 年上半年，公司国际业务营收相较于 2023 年全年，也实现了良好增长。这个增长说明公司一定做对了一些事情，对于国际业务的未来，公司非常看好。

目前，公司国际业务主要在 5 大地区开展，北美、欧洲、东南亚、东亚以及西北亚，公司设立了新加坡、匈牙利、德国、英国、美国、加拿大等境外子公司，可以更好帮助我们实现业务全球化，目前国际事业部有近 1/3 员工为外籍。公司在美国、英国、新加坡、马来西亚等区域直接探索科研业务，目前合作的科研课题组已经达到 1,000 多个，覆盖 200 多个院校。这个业务是以国内生命科学为基础原型，在海外也是复制在公司国内核心业务生命科学业务的类似模式。与此同时，我们也与 200 多个企业客户、经销商达成合作，每月平均有 100 多个课题组和客户的新增，能够为将来业务奠定比较好的基础。

为构建全球供应链体系，公司打造出一支专业队伍来进行全球化供应链体系的布局。我们首先通过了非常有门槛、全球公认的 AEO 高级海关认证，同时在美国、匈牙利、新加坡建设海外总仓，并在 10 余个重点城市建设子仓库，通过南京总仓向重点仓库进行快速调拨，来构建国际业务全球供应链。我们也加大了对海外市场的品牌建设，包括参加主流展会，像美国 AACC、迪拜 Medlab 等来进行市场宣传推广，以及深入一线，在高校开展各种形式的调研和路展活动，通过多种方式来构筑全球影响力。

在国际业务战略布局方面，对于未来发展公司信心十足。我们希望通过三个五年时间来全面实现公司业务的全球化，在第一个五年主要以贸易开展为主，将成熟的产品延伸至海外，努力了解全球各个市场，并在主要区域和主要目标市场扎根下海。目前经过两年的全面探索，我们基本可以回答业务聚焦在哪些国家，聚焦在哪些客户群，以什么策略进行竞争。我们希望在第一个五年时间打造一支 500 人左右规模的专业团队，构建全面的营销网络，借助国内开发的成熟丰富产品线，延伸至规模更大的市场。第二个阶段是逐步去探索海外生产制造，在海外主要的市场建设若干生产基地。第三个阶段我们会探索在全球建设多个研发中心以及运营中心，从而彻底实现末端的全球化与南京总部进行协同。

公司微流控事业部产品与市场负责人宋女士，就公司微流控技术平台商业化探索、研发成果与商业规划做相关介绍：

IVD 体外诊断领域的市场规模相对较大，过去十几年甚至几十年间，可能我们很多目光会聚焦在生化、免疫、血球等份额占据比较大的部分。2000 年之前，整个分子诊断占行业比例只有 4%，从 2000 年之后，分子诊断从手工化走向了半自动、全自动。加上近年来新冠流行，对分子诊断的检测需求激增，预计至 2022 年，分子诊断占到整个 IVD 市场规模的 23%，有相对比较大的超出行业平均增长的变化幅度。

在分子诊断中，还有肿瘤、遗传、产筛、传染病等领域，分子微生物部分约有 76.5% 的增长，是分子诊断领域增长相对比较迅猛的板块，这也是为什么我们想要在这个板块做创新和产品开发的原因之一。前面有提到 2000 年后分子诊断才走上自动化之路，目前行业里面大家能够比较熟知的分子自动化产品，像雅培的工作站、罗氏的流水线以及赛沛的分子 POCT 仪器都各有特长，适用于不同场景、不同检测项目、不同病患需求。

在公司微流控项目成立之前，我们走访了很多国内外专业领域人群，在沟通交流过程中确认，大家对分子诊断未来趋势判断，基本都会集中在几个关键词上面。

第一是快速。对于传染病项目来说，能够早一秒拿到报告都是非常关键的，可以更早的确定感染的病原体，切断传播链条，把影响降低至最小。对于日常去医院看病，越快拿到报告，可以使得医生尽快给出最适合的诊疗手段，减少病患等待时间。所以大家对于分子检测从过去一周、三天能拿报告，变成希望能够半天、一小时拿到的需求。

第二是多重。过去我们做一些单个检测项目，比如今天测出了新冠阳性，但如果今天有几位同事都有比较类似的咳嗽、发热、流鼻涕等症状，我们去医院做检测，可能会出现新冠、甲流、肺炎支原体等不同病原体。不同病原体需要不同治疗手段，可能需要抗生素、抗病毒治疗或其他治疗方案等，单一项目检测已经不能够满足目前病患和医生需求，我们希望能够有一个诊断方式，把引起相似症状的病原体整合在一个试剂盒中，通过多重检测做到鉴别诊断，给临床医生和病患提供更多更准确的诊断信息，能够快速获得更准确的治疗方案。

第三是保存，过去分子诊断试剂多数需要-20 度的储存和运输条件，成本较高。因为我们的微流控技术产品主要面向海外市场，了解到在很多海外国家样本和试剂运输花费高昂。如果能够将我们检测试剂的储存从冷冻变成常温，对于合作伙伴和医院病患来说，都会是一个有效降低运输成本和检测成本的举措。

最后是灵活和自动化，过去的分子诊断需手工去加样操作，人工干预越多，发生错误几率越高，同时也耗费了大量人力物力。无论检测设备是越大越自动，或越小越自动，大家都希望能够全程自动化、自主地去完成实验流程，减少实验人员的人工干预。

因此基于客户需求以及对行业未来发展分析，公司把目光聚集在微流控技术平台。微流控是通过微管道来处理或者操控微小的液体，以新冠检测举例，过去我们经常是集体采样，之后样本会送到专业实验室做检测，一个标准化 PCR 实验室需要 4 个分区，每个分区中要求具备很多不同仪器设备以及数位经过专业培训的上岗人员去操作实验。

建设实验室需要投入成本去购买各式各样的仪器，以及人员方面投入，但如果用微流控技术来做这类实验，会大大减少各类成本支出。微流控技术平台把这几个实验室的

功能搬到了一个芯片上，只需要实验人员加入样本，将这个芯片放置在仪器上，所有实验室各个房间不同人员应该手工完成的步骤，就可以自主的仪器上自动完成，最后输出报告。这对实验环境及多仪器、人员的投入都是非常大的节约。

运行微流控芯片的仪器是一种便携式仪器，它快速、占地面积小、易于携带，非常方便。如果能够通过一些国家的专业豁免，它可以被允许在患者身边，例如药店、诊所等场景下去使用，不必须在实验室使用。

整个微流控芯片的市场容量也相对比较大。根据专业机构预测，微流控芯片市场在 2027 年预计能够达到 323 亿，复合增长率是 10.1%，市场份额前三的是 POCT 及时检验、药学和生命科学研究以及临床检验。兽用包括宠物领域也能够应用到这个技术。微流控这项快捷便捷的技术，未来能够有较大的应用空间，公司目前也是把研发投入聚焦在占比第一的 POCT 及时检验领域。

这个领域这些年来发生了很多知名并购案，比如赛沛在 2016 年以 40 亿美金被丹纳赫收购，罗氏 2014 年耗资 4.5 亿美金收购 IQuum，在 2021 年耗资 18 亿美金收购了 GeneMark。

目前在分子微生物病原感染领域中，占据市场份额较大的产品，排名第一的是赛沛的 Gene Xpert，仅呼吸道产品在 2021 和 2022 年，单年度有 30 亿美金收入；第二个是生物梅里埃的 Film Array，近年来稳定在 15 亿美金左右的收入；第三家是凯杰；第四家是韩国的 SD Biosensor，以上这些是公司产品所对标的海外竞品。

接下来介绍公司在微流控平台上的商业化探索，公司目前推出的新一代产品 Logicore System，是一款全流程单通道快速 qPCR 仪器。同时公司第一款商品化试剂盒，以及仪器、配套质控品和保存液，都拿到了 CE 注册证，厂房也完成搭建，实现了量产。公司这一款仪器，是一个单通道但可级联的比较灵活便捷的仪器。我们的数字微流控，不同于赛沛的机械式微流控，是通过数字式电压的改变来操作液滴去完成各项实验，通过这样的方式，程序化地编辑液滴前进路线，对液滴的操控会更加精确，可以去实现更复杂的往复性运动，通过电压反馈在实验进程中判断实验的准确性。

公司产品使用的方法学是行业金标准-磁珠法提取加荧光定量 PCR。因为有多个反应舱，所以我们不再是单个靶标的检测，这款芯片可以实现 12 个靶标的多重联检。同时公司使用的是冻干工艺，所以我们的芯片能够在 2 至 28 度常温下储存和运输。因为这个项目是公司的战略项目，自项目成立以来，一直秉承着创新驱动以及品质为先，所以公司这款芯片上所有的核心零部件都是诺唯赞各家子公司自主生产，其他所有零部件均已实现国产化。

二、主要交流问题及答复

1、公司怎么看口服司美格鲁肽片剂在 GLP-1 市场的影响？

首先去看进口厂家的一些公开数据，诺和诺德今年上半年的司美注射剂和片剂增长都非常迅速。虽然口服片剂只占销售额的少部分，但片剂的消耗可以达到注射剂的几十倍甚至更高，诺和诺德也在不断扩建产能为未来更大的市场需求做准备。预计未来，司美格鲁肽会占有较大的市场份额，相信口服司美片剂在 GLP-1 市场也会扮演比较重要的角色。片剂优势第一是在于比注射剂的依从性要高，第二是减肥的适应症具备消费

属性，第三是诺和诺德持续的市场推广效果，第四是目前来看，只有司美格鲁肽可以和 SNAC 复配，口服制剂可被人体吸收后发挥功效。从这几个要素来看，司美格鲁肽口服片剂预计会是非常大的市场，从而带动未来对司美格鲁肽原料药品的需求。

2、公司在司美格鲁肽原料的生产上有什么优势？

从司美格鲁肽原料生产的技术优势和上游发酵生产情况看，未来的核心控制点在于成本，只有把 API 成本降低到极致，口服片剂成本降低以后才能迎接更大的市场，特别是在人口多但经济不发达的国家和地区。目前，生产制造司美格鲁肽主要有纯化学合成法和合成生物学发酵法两种。相对于纯化学合成法，合成生物学发酵法具有成本低和大规模连续生产的优势。通过蛋白酶改造、分子序列设计，搭配工艺优化，我们可以做到极致单位产量和充沛产能供应，在产品性能、产能规模以及成本方面具有一定优势。

3、请介绍一下目前海外团队在主要销售区域的团队分布情况？

公司海外业务的营销网络建设，在美国主要是直销模式，团队大概 40 人，北美地区区分两个队伍，一支主要做诊断客户和工业客户，另一支主要是做科研业务，在东西海岸最发达的重点城市进行布局。在意大利、法国等欧洲发达地区是直销模式，在其他区域例如北欧是经销模式，大概布局了 15 人的团队。在东南亚地区也是经销模式，因为这一区域国家相对比较分散，以外派加当地招聘模式，每个国家配备 2 至 5 人规模团队。目前，除去销售人员，整个国际事业部还有 60 人左右是作为中后台支持，比如说像物流、运营注册这些职能。

4、目前公司在海外导入的主要是一些成熟产品线，后面是否预期导入其他产品，包括 POCT、AD、GLP-1 相关产品的时间规划？

一方面我们是将扩增、NGS 等产品优先导入，另一方面公司也在探索微流控、AD、司美格鲁肽等产品线的出海。例如现在微流控产品，公司已经取得仪器和一款试剂的 CE 认证，同时也在其他区域进行探索布局，今年上半年公司在海外市场也收集了司美格鲁肽产品线很多的客户线索。国际业务有很多工业用户，业务开展本身需要比较漫长的验证和测试的过程，但是机会点一旦突破下来之后，后面的增速和上量值得期待。科研试剂类业务，则是相对线性的增长。

5、按照一般的理解，微流控其实属于体外诊断领域，公司已有体外诊断事业部，同时设有微流控部门是出于怎么考虑？

公司对微流控技术平台的投入、支持与关注相对来说是较大的。2023 年，作为公司投资的战略项目，为了能够将各类资源有效集中在微流控项目，公司调动了各个事业部的精英，组成了新队伍。微流控技术是一个独立技术平台，目前公司微流控业务主要面对海外市场，同时与国际业务事业部去做一些海外市场探索，和诺唯赞医疗业务大部分专注在国内市场不同，所以成立了单独部门。目前开发的产品确实属于 IVD 产品，因此所有质量体系以及生产标准都是在 IVD 法规体系要求下去布局。

6、介绍时提到在药店可开展微流控试剂销售，但是药店还要有仪器等配套设施，这个设想是否能实现？

公司有调研不同国家，有些国家在药店可以做检测，所以公司在产品设计上做到完全去专业化人士操作，例如我们的加样，可能过去使用的加样枪需要专业人士去操

作，但公司推出的针筒式加样装置，普通人群经过简单培训之后即可完成加样操作。在宣传视频中，也可以看到完成加样之后，把芯片放在仪器中点开关就可以开始检测，包括后续结果查看也相对比较简单，可以实现 POCT 场景的应用。同时，公司检测仪器便携、体积小，比较适合欧美国家的药店、诊所等应用场景。

7、海外市场微流控的商业模式推广起来难度大吗？

国外市场以私人或连锁诊所、药店为主，是分散型市场，不同于国内集中型检测市场。在分散市场情况下，投资人做相关检测服务需要投入固定资产搭建实验室，还要需要投入运营成本，比如场地租金费、技术员等，而公司产品模式能够大大减少投资和运营成本。在检测成本方面，海外竞品包含的零部件复杂，成本昂贵。公司产品使用的方法学在结构上相对简单，而且已全面实现国产化，其中注塑件由司材料子公司内部生产，同时试剂、仪器也全面自产，可以把产品成本做到极致。目前在海外开拓过程中，公司产品和技术收到了合作伙伴比较多的积极反馈，后续如有实际进展，再及时和大家分享。

三、风险提示

本交流记录中可能会包含某些前瞻性表述，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，请广大投资者注意相关风险。

公司 2024 年半年度财务数据情况，具体请以公司后续正式披露的 2024 年半年度报告财务数据为准，请广大投资者注意投资风险。

附件清单	无。
日期	2024 年 8 月 20 日