

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：2022-04

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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>电话会议</u>
参与单位名称	<p>广发基金、天风证券、民生加银、上海人寿、东吴基金、上海南土资管、富敦投资、龙航资管、长沙牧童、淡水泉投资、HSBC Global Asset Management、天虫资本、创金合信、汇鑫投资、上海慈阳、长隼资本、深圳纽富斯、三亚鸿盛、鹏远资产、沅谊投资、招商资管、华银资金、深圳红筹、深圳宏鼎、君和资本、上海光大资管、中信建投资管、蜂巢基金、亚太财产保险、摩根华鑫基金、兴业自营、富安达基金、观富资管、北京清和泉、湖南源乘投资、九泰基金、安信证券投资、工银瑞信基金、天风证券资管、平安基金、上海呈瑞、国盛证券、民生证券、华夏久盈、天风证券、中信建投、申万宏源、富国基金、光大证券、鲍尔太平、上海世诚、友邦保险、中银国际证券资管、上海健顺投资、中欧基金、才华资本、光大控股、润晖投资、汇升投资、东方证券、首创证券、西南证券、博时基金、华商基金、汇添富、东北证券、上海涇溪投资、动物金资产、银河基金、华创自营、海富通基金、香港凯斯博、东方阿尔法、泽源资产、泰信基金、杭银理财、东海证券资管、长安基金、Kaison Asset Management、Pin Point 上海保銀投资管理、彬元资本、方正资管、格林基金、光大自营、广州瑞民、国联安基金、恒越基金、华宝兴业、华夏基金、嘉实基金、金鹰基金、九泰基金、凯石基金、平安养老、前海开源、人保资产、上海和协汇资管、上海混沌投资、上海人寿、申九资产、泰康资产、天弘基金、长信基金、招商基金、人保年金与养老金、浙商基金、中新融创、中银基金、中原英石、重庆德睿恒丰资管、西藏合众易晟投资、大成基金等</p>
时间	2022年6月
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书：黄金； 证券事务代表：陈曦； 证券事务经理：薛振宇。

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司人员介绍业务背景。

二、新增主要交流问题及答复。

1、2022年以来新冠疫情对公司业务影响如何？和2021年度同期相比有何不同？

公司主要业务领域包括生命科学、体外诊断和生物医药三大版块，前期受新冠疫情影响的常规业务主要是上海区域和北京部分区域的科研试剂业务，国内其他区域未受重大影响，目前相关区域的科研试剂业务已基本恢复正常。根据2020年及2021年过往情况，因疫情高校停课对科研试剂业务的短期影响，通常可以在后续季度消除。新冠业务方面，一方面国内疫情仍有反复，另一方面配合国家新冠核酸检测常态化的政策指导，新冠核酸检测终端需求仍较为持续，公司新冠核酸检测酶原料销售情况相对2021年度同期比较持续稳定。伴随我国上海、吉林等地区新冠疫情得到控制，新冠抗原检测试剂的需求有所下降。新冠相关业务总体对公司本年度业绩的影响还需要结合量价关系及后续疫情变化、检测政策指引、市场竞争等诸多因素综合考量，公司相关产品的销售及可持续性存在较大不确定性，公司在密切关注相关疫情形势及相关外部环境变化的同时，提请投资者注意投资风险。

2、新冠核酸检测分子酶原料的价格趋势如何，预计对公司毛利率、净利率水平有多大影响？

受集采政策、市场竞争等因素影响，下游检测机构、终端试剂厂商对新冠核酸检测服务、新冠核酸检测试剂的定价自2022年初起有所下调，公司相关分子酶原料价格亦有所调整，但下调幅度较为有限。影响公司主营业务毛利率、净利率水平因素较多，公司业务毛利率情况说明以及相关风险提示，请详见公司《2021年年度报告》。

3、公司2021年度销售人员新增较多、研发投入大，人员产出率如何？

公司2021年度针对销售人员的补充主要在生命科学业务板块。科研试剂市场是公司成熟业务版块之一，市场空间、客户群体、产品结构、研发体系、价格体系、竞对状况等较为清晰明确。产品方面，目前生命科学版块已推出约700种生物试剂，随着近年对研发的持续投入，产品研发效率有显著提升，产品品类和数量的持续增加与销售业务开展形成正向促进效应，有利于销售人员订单转化与客单价提升。从销售端来看，公司科研试剂业务经过多年直销业务开展，在客户发现与获取、销售策略与管理等方面已积累丰富经验，新增销售人员可较快融入并形成销售业绩。因此，销售团队扩充

后，尤其是在科研试剂市场，可有助于提升公司产品的销售覆盖力度与深度，配合高效率的产品开发与迭代去更好匹配客户需求、提升客户满意度与客单价，从长期来看将有利于提升人员的单位产出率。

4、公司前期披露了自动化设备采购计划，如果抗原后续需求下降，该产线可否用于其他产品生产？公司体外诊断试剂产品研发和销售情况如何？

根据前期披露的设备采购计划，已有部分相关自动化生产设备完成调试投入生产，这部分产能主要用于体外诊断试剂自动化设备车间，在适用于生产新冠抗原检测试剂的同时，也适用于生产基于免疫荧光方法学的常规POCT产品。

公司常规业务中，体外诊断试剂业务仍在成长阶段，在过去几年保持快速增长。目前诺唯赞医疗在心肌、炎症等常规品类系列已基本完成开发，下一阶段的研发重点将围绕匹配等级医院临床科室需求的相关特检指标开展，例如呼吸道、自免、老年病、优生优育、慢性病的早期检测等，2022年度公司会根据具体的产品临床、申报情况陆续取得相关许可证书。

附件清单 (如有)	无。
日期	2022年7月1日