

中信证券股份有限公司

关于北京诺禾致源科技股份有限公司

2024 年年度持续督导跟踪报告

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐机构”）作为北京诺禾致源科技股份有限公司（以下简称“诺禾致源”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市项目及向特定对象发行股票并上市项目的保荐人，据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关规定，中信证券履行持续督导职责，并出具本持续督导年度跟踪报告。

一、持续督导工作概述

1、保荐人制定了持续督导工作制度，制定了相应的工作计划，明确了现场检查的工作要求。

2、保荐人已与公司签订承销保荐协议，该协议已明确了双方在持续督导期间的权利义务，并报上海证券交易所备案。

3、本持续督导期间，保荐人通过与公司的日常沟通、现场回访等方式开展持续督导工作，并于 2025 年 4 月 7 日及 4 月 25 日对公司进行了现场检查。

4、本持续督导期间，保荐人根据相关法规和规范性文件的要求履行持续督导职责，具体内容包括：

（1）查阅公司章程、三会议事规则等公司治理制度、三会会议材料；

（2）查阅公司财务管理、会计核算和内部审计等内部控制制度，查阅公司 2024 年度内部控制自我评价报告、2024 年度内部控制审计报告等文件；

（3）查阅公司与控股股东、实际控制人及其关联方的资金往来明细及相关内部审议文件、信息披露文件，查阅会计师出具的 2024 年度审计报告、关于 2024 年度控股股东及其他关联方占用发行人资金情况的专项报告；

（4）查阅公司募集资金管理相关制度、募集资金使用信息披露文件和决策程序文件、募集资金专户银行对账单、募集资金使用明细账、会计师出具的 2024 年度募集资金存放与使用情况鉴证报告；

(5) 对公司高级管理人员进行访谈；

(6) 对公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行公开信息查询；

(7) 查询公司公告的各项承诺并核查承诺履行情况；

(8) 通过公开网络检索、舆情监控等方式关注与发行人相关的媒体报道情况。

二、保荐人和保荐代表人发现的问题及整改情况

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人和保荐代表人未发现公司存在重大问题。

三、重大风险事项

(一) 核心竞争力风险

1、产品和服务较为单一，无临床应用相关资质及业务的风险

公司目前主营基因检测科研服务业务，系基因组学应用行业起步较早的一个细分领域。而基因组学的其他应用领域还包括已经较为成熟的无创产前筛查和肿瘤基因筛查，以及正在起步的新生儿遗传病筛查、罕见病基因筛查、健康管理等领域。这些新的技术应用将带来更为广阔的市场和业务机会。公司目前尚无上述基因测序临床服务领域的业务资质，存在服务内容较为单一的风险。若新产品的市场开发不及预期，或公司未来不能及时根据技术应用发展不断推出新产品，将对公司的行业影响力、竞争力和业务增长性产生不利影响。

针对上述风险，公司将不断拓展产品线，并在肿瘤、遗传、感染等多赛道积极布局，协同发展。

2、新产品研发风险

为巩固和提升公司核心竞争力，公司一直重视产品和服务品类的创新和升级迭代。公司在病原微生物检测、肿瘤基因检测等多个检测服务领域、智能交付平台系统，以及多组学大数据服务领域都有研发布局。基因组学应用行业研发项目具有技术水平高、发展变化快、资质报证周期长、研发投入成本高等特点，项目在开展过程中易受行业政策市场变化等不可控因素影响。同时，在研发过程中，研发团队、技术路线选择、管理水平等都会影响产品研发的成败。如果公司投入大量研发经费

后，无法在预期时间内研发出具有商业价值且符合市场需求的产品，将对公司的盈利能力产生不利影响。

针对上述风险，公司在不断创新研发新产品的过程中，根据公司实际经营情况，结合市场发展趋势不断改善公司的战略布局，加强公司治理水平、提升研发团队的研发效率和质量，同时做好成本控制，从而能够避免产品研发失败带来的风险。

（二）经营风险

1、市场竞争激烈导致产品价格持续大幅下降的风险

公司所处的基因组学应用行业属于发展较快的高科技行业之一，随着高通量测序技术的快速发展，国内成熟产品和服务的竞争将变得愈发激烈，未来产品价格仍可能继续下降。在这种激烈的竞争环境下，如果公司不能及时进行调整运营策略，将无法抵御行业整体服务价格下降的趋势下，所带来的行业整体毛利率和净利率下滑，对公司未来业绩产生不利影响。

针对上述风险，公司将在服务质量、技术水平、销售模式、营销网络和人才培养方面持续提升，保证公司的竞争力水平，并不断扩大业务规模、完善人员结构，从而提高运营效率，降低运营成本。

2、人员和资产投入难以快速调整的风险

公司的人员和资产投入具有一定的刚性，在业务规模发生变化时难以及时调整。而这些刚性成本较高，在遇到宏观经济及政治形势等影响因素时，人员、资产等资源的配置不尽合理，仍可能会出现盈利能力大幅波动的风险。

针对上述风险，公司将不断拓宽发展营销渠道，扩大销售量，提高产能利用率，保证业务规模发生变化时，使影响降到最低。

3、核心测序仪器和试剂供应商较集中，对供应商依赖的风险

基因测序行业产业链上游以设备研发、仪器耗材生产为主，中游环节以基因测序服务提供商为主，下游环节借助基因测序技术得到的结果应用于各类科研机构、医疗机构、制药企业及个人消费者等。公司作为基因测序行业中游服务提供商，目前引进的二代测序上游设备、试剂耗材提供商主要以 Illumina 和 Thermo Fisher 等为主，对其依赖程度较高。

针对上述风险，Illumina 和 Thermo Fisher 在技术上不构成垄断，国内外逐渐涌入更多的供应商为中游厂商提供测序仪器和配套试剂，因此，公司将会增加供应商的多样性，从而降低对供应商依赖的风险。

4、境外业务经营风险

公司的境外服务主要由位于香港、新加坡、美国、英国、德国、日本等地的境外子公司或合资子公司开展，客户支付的服务款项亦由上述子公司接收。在境外开展业务和设立机构需要遵守所在国家地区的法律法规，尽管公司长期以来积累了丰富的境外经营经验，但公司管理人员及员工对相关法律、法规、政策或商业规则的理解可能存在偏差，便会造成公司管理难度增大或者面临当地监管部门的处罚。同时，如果经营所在国家地区的法规政策、政治、经济环境发生不利变化，均可能给公司境外业务的正常开展和持续增长带来不利影响。此外，如果公司总部对境外子公司的内部控制措施无法得到有效执行，可能会对公司的经营合规性或经营业绩造成重大不利影响。

针对上述风险，公司在加强本地化经营的同时，持续关注加强对当地的相关法律法规，政策和商业规则的理解，向专业机构汲取经验，保证公司在风险面前保持公司业务的正常开展。

5、人才短缺风险

公司过往发展得益于拥有一批具有丰富实践经验的研发、生产、市场营销及经营管理等方面的专业人才。随着公司经营规模的不断扩大，公司对高层次管理人才、专业人才的需求将不断增加。如果公司的人才培养、引进不能满足公司扩张需要，甚至发生人才流失的情形，公司的研发能力、经营管理水平、市场开拓能力等将受到限制，可能对公司未来的经营发展带来不利影响。

针对上述风险，公司将不断地优化人员结构，完善人才管理方案，并不断增加专业人才的引进，保证公司在规模扩大的同时，具备稳定的技术团队。

（三）财务风险

1、汇率波动的风险

公司存在境外销售和采购、以外币报价和结算的情况。随着公司总体业务规模扩大，境外销售及采购金额预计将进一步增加，但因国内外政治、经济环境的变化，汇率变动仍存在较大的不确定性。未来若人民币与美元等外币汇率发生大幅波动，将对公司业绩造成一定影响。

针对上述风险，公司在业务开展时已考虑了合同或订单订立及款项收付之间汇率可能产生的波动，会减少相关的风险。公司的全球化布局，也会在整体上抵减部分因汇率波动带来的影响。此外公司将持续关注国内外经济形式变化，调整结算方式，降低因汇率波动给公司带来的影响。

（四）行业风险

1、行业监管政策变化的风险

公司的基因检测科研服务业务须接受各级卫生、药监部门的行业监管。2014 年以来，国家出台了一系列举措，对基于高通量测序技术的基因检测服务行业进行监管和规范。公司如果不能持续满足国家监督管理部门的有关规定和政策要求，则存在被相关部门处罚的风险，给公司生产经营带来不利影响。

针对上述风险，公司将持续关注监管部门的政策变化，并在公司的生产、经营等方面严格遵守相关法律法规。

（五）宏观环境风险

1、国际贸易环境变化对公司产生经营影响较大的风险

公司是国内基因测序科研服务提供商之一，在试剂和仪器采购方面的需求量相对较大，公司仪器及试剂主要供应商的生产地或控制方为美国的占用率较高。近年来，美国先后实施“出口禁令”“对等关税”等一系列措施阻碍全球化发展，可能引起的一系列全球性贸易保护主义、贸易壁垒影响，会对公司的生产和销售产生一定影响。

针对上述风险，公司将采用提高本地化合规经营的策略，目前国内供应商也陆续推出仪器和试剂产品，我们采取将更多的国内供应商纳入选择范围的措施，同时优化国际供应链，从而降低中美贸易摩擦所带来的影响。

2、经济环境风险

公司从事的基因组学应用行业属于新兴的高新技术行业，各个国家和地区间竞争异常激烈，各个国家、地区之间的监管存在一定的差异。近些年此行业专利侵权诉讼事件频发。如果公司在生产经营过程时，未能充分认识到可能侵犯第三方申请在先的知识产权，或其他公司未经授权侵犯诺禾致源的知识产权，上述行为的发生亦可能会产生知识产权侵权的纠纷。

针对上述风险，公司将充分了解目标市场所在地区的监管法规与知识产权法规政策，加大知识产权布局力度，推进市场开拓尤其是海外市场时及时申请知识产权和进行资质认证。避免因知识产权侵权纠纷产生经济损失。

3、其他宏观环境风险

受俄乌冲突引发的粮食和能源危机、通货膨胀持续居高不下和气候异常、美元持续加息冲击新兴经济体等多重超预期因素冲击，可能对公司国内外业务产生一定的影响。

针对上述风险，公司将密切关注宏观经济形势及行业发展趋势，合理调整资金管理策略，全方位加强运营管理及成本控制，提升公司抗风险能力，确保公司整体稳定发展。

四、重大违规事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现公司存在重大违规事项。

五、主要财务指标的变动原因及合理性

2024 年公司主要财务数据及指标如下所示：

单位：元

主要财务指标	2024 年	2023 年	本期比上年同期增减(%)
营业收入	2,111,319,193.13	2,002,107,701.39	5.45
归属于上市公司股东的净利润	196,788,496.06	178,059,764.27	10.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	170,759,798.53	139,987,341.83	21.98
经营活动产生的现金流量净额	385,538,071.76	334,197,677.56	15.36

主要财务指标	2024 年	2023 年	本期比上年同期增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	2,489,835,892.67	2,457,457,998.48	1.32
总资产	3,636,977,990.07	3,594,420,954.11	1.18
基本每股收益（元 / 股）	0.48	0.44	9.09
稀释每股收益（元 / 股）	0.48	0.44	9.09
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元 / 股）	0.42	0.35	20.00
加权平均净资产收益率（%）	8.03	8.48	减少0.45个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	6.97	6.66	增加0.31个百分点
研发投入占营业收入的比例（%）	6.38	6.20	增加0.18个百分点

2024 年公司营业收入 211,131.92 万元，较上年同期增长 5.45%，公司坚持以客户为中心的市场策略，有效落地全球本地化战略，推动了公司营收增长。2024 年公司实现归属于上市公司股东的净利润 19,678.85 万元，相比上年同期增长 10.52%，主要系公司营业收入的增加带来的毛利增加。

2024 年公司实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 17,075.98 万元，相比上年同期增长 21.98%，主要系公司营业收入增加带来的毛利增加，以及增值税加计抵减金额减少带来的其他收益金额减少影响。

2024 年公司基本每股收益及稀释每股收益 0.48 元/股，相比上年同期增长 9.09%，系公司营业收入增加带来的归属于上市公司股东净利润增长，以及公司回购股票影响。

2024 年公司扣除非经常性损益后的基本每股收益 0.42 元/股，相比上年同期增长 20.00%，主要系归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润的增长，以及公司回购股票影响。

六、核心竞争力的变化情况

（一）公司的核心竞争力

1、全球化市场布局优势

公司先后在中国香港、美国、英国、新加坡、荷兰、日本等地成立了全资或合资子公司，并于 2016 年起先后在美国、新加坡、英国、德国、日本建立研发生产实验基地，有效落实诺禾致源全球本土化、区域中心化部署。未来，公司计划结合客户需求，在更多区域新建、扩建实验室，在保证服务质量、运营效率的基础上，更贴近客户，做全球科学家可信赖的合作伙伴。

截至 2024 年底，公司业务覆盖全球 6 大洲约 90 个国家和地区，为全球研究型大学、科研院所、医院、医药研发企业、农业企业等近 7,300 家客户提供专业的基因科技产品和服务，业务布局明显领先国内其他企业，海外科技服务业务已成为公司重要收入来源之一。

公司加强资质认证布局，为实现全球标准化、海外服务本土化提供了坚实保障，其中美国实验室获得 CLIA 认证，英国实验室获得 ISO/IEC17025 认证和 GCLP 认证，天津医学检验所获得 CAP 实验室认证。天津医学实验室、广州医学实验室分别获批“医疗机构执业许可证”，同时通过二级病原微生物实验室备案及基因扩增实验室验收，2024 年，上海实验室获得上海市卫生健康委员会审批的“医疗机构执业许可证”，同时完成二级病原微生物实验室备案及基因扩增实验室验收。

2、智能化生产和信息化运营优势新模式

公司不断优化各操作环节的自动化水平，通过提高自动化管理水平，减少人工使用和人工误判，提高测序效率和稳定性。在此基础上，公司开创性地开发了全球领先的柔性智能交付系统，实现自动化。同时，公司积极探索智能化生产在更广泛的业务范围中的应用。

公司不断优化和改进收样、样本管理、检测、上机、库检、交付等各环节的管理流程信息化水平，通过信息化系统的二次开发提高管理系统与生产环节的交互性，提升可追溯性，通过提升管理效率缩减成本、缩短交付周期、提升服务质量的稳定性。

公司具有完备高效的全球信息化运营矩阵，通过业务端的 LIMS 实验室信息管理系统、CMS 交付管理系统、CSS 客户服务系统，CRM 客户关系管理系统、管理端的 HCM 人力资本管理系统、SRM 供应链管理系统、CBS 资金管理系统等，形成强大的工作合力，支持公司实时、准确的管理和运营，以信息化助推公司精细化管理。

3、规模优势

公司为研究研发提供全面便捷的一站式解决方案，随着基因测序仪器的通量越来越大，基因测序服务的规模效应优势也将越来越显著。较大的客户基数和业务规模，使得公司能够有效降低运维成本，缩短测序周期，在控制成本的同时为客户提供高性价比的服务，从而进一步扩大客户群体，形成良性循环。

4、业务多点增长优势

公司自设立时以 de novo 从头测序核心技术成功开拓科研服务市场，在创新驱动和效率驱动的研发导向下，建立了自主的核心技术体系，为公司紧跟生命科学研究前沿及可持续创新发展奠定了坚实的基础。公司全面掌握目前主流及前沿的基因测序技术，并在数种复杂高难度的前沿测序技术方面形成了独特的竞争优势，包括 de novo 测序技术、表观组学测序技术、单细胞测序技术、宏基因组学测序技术等。同时公司全面引入蛋白质组、代谢组等多项技术并行整合，搭建了多组学整合研究技术体系平台。

基于基因测序核心技术开拓临床应用，公司自主开发创新的肿瘤基因检测医疗器械，并在肿瘤、遗传、感染等多赛道积极布局，协同发展。

5、人才优势

公司拥有高素质规模化的技术和管理团队，汇集分子生物学、医学、临床检验学、数学、物理、农学、计算机和信息学等专业领域的专家和博士硕士人才等一千余人，组建形成全球规模化的生物信息团队。随着公司持续推动智能化发展，逐步减少人工操作，高层次人才比重会进一步提高。此外，公司还拥有一支专业基础扎实、技术研发与应用经验丰富、行业理解深刻的研发团队，为公司的新品研发和技术开发提供了人才保证。

6、客户资源优势

独特的业务发展模式增加了公司客户粘性，使得公司客户资源优势日益明显。从早期基因组学研究阶段建立起的合作关系中，公司深刻理解客户的潜在需求，并随着科技服务进程的推进而不断加深。随着公司将业务链条延伸至肿瘤、遗传、感染等领域，前期培养的客户关系得到进一步巩固，越来越多的客户与公司建立起长期的合作关系。得益于公司提供的一体的生物科技研发服务以及在生物基础研究研

发服务领域长期的项目经验积累，增强了客户服务满意度，提升了客户粘性。稳定优质的客户群体为公司未来业务的持续增长提供了保障。

（二）核心竞争力变化情况

本持续督导期间，保荐人通过查阅同行业上市公司及市场信息，查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈等，未发现公司的核心竞争力发生重大不利变化。

七、研发支出变化情况

（一）研发支出变化情况

单位：元

项目	2024 年	2023 年	变动幅度（%）
费用化研发投入	131,446,312.16	124,182,171.31	5.85
资本化研发投入	3,286,628.86	0.00	不适用
研发投入合计	134,732,941.02	124,182,171.31	8.50
研发投入总额占营业收入比例（%）	6.38	6.20	增加 0.18 个百分点
研发投入资本化的比重（%）	2.44	0.00	不适用

（二）研发进展

本持续督导期间，保荐人通过查阅公司研发费用明细、大额研发支出凭证、研发项目进展相关资料，查阅同行业上市公司及市场信息，查阅公司定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈等，了解公司研发支出及研发进展情况。

2024 年，公司研发投入 13,473.29 万元，占营业收入比例为 6.38%。截至 2024 年末，公司共获得专利授权 108 项，其中发明专利 79 项，软件著作权 495 项。2024 年新增发明专利授权 13 项，软件著作权 139 项。

类型	本年新增		累计数量	
	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）
发明专利	14	13	168	79
实用新型专利	4	5	19	19
外观设计专利	2	0	12	10

类型	本年新增		累计数量	
	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）
软件著作权	139	139	495	495
其他	3	2	360	312
合计	162	159	1,054	915

八、新增业务进展是否与前期信息披露一致（如有）

本持续督导期间，保荐人通过查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈，基于前述核查程序，保荐人未发现公司存在新增业务。

九、募集资金的使用情况及是否合规

本持续督导期间，保荐人查阅了公司募集资金管理使用制度、募集资金专户银行对账单和募集资金使用明细账，并对大额募集资金支付进行凭证抽查，查阅募集资金使用信息披露文件和决策程序文件，实地查看募集资金投资项目现场，了解项目建设进度及资金使用进度，取得上市公司出具的募集资金使用情况报告和年审会计师出具的募集资金使用情况鉴证报告，对公司高级管理人员进行访谈。

基于前述核查程序，保荐人认为：本持续督导期间，公司已建立募集资金管理制度并予以执行，募集资金使用已履行了必要的决策程序和信息披露程序，募集资金进度与原计划基本一致，基于前述检查未发现违规使用募集资金的情形。

十、控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的持股、质押、冻结及减持情况

截至 2024 年末，公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员持有公司股份的情况如下：

序号	姓名	公司职务	2024 年初持股数	2024 年末持股数	质押、冻结及减持情况
1	李瑞强	董事长、总经理、核心技术人员	214,810,148	214,810,148	0
2	王其锋	董事、副总经理、董事会秘书	0	0	0
3	甘泉	董事	0	0	0
4	王春飞	独立董事	0	0	0

序号	姓名	公司职务	2024 年初持股数	2024 年末持股数	质押、冻结及减持情况
5	王天凡	独立董事	0	0	0
6	李兴园	监事会主席、职工代表监事	0	0	0
7	冯妮佳	监事	0	0	0
8	李萍	监事	0	0	0
9	于洋	副总经理、核心技术人员	75,000	75,000	0
10	李艳萍	副总经理、核心技术人员	0	0	0
11	施加山	财务总监	0	0	0
合计			214,885,148	214,885,148	0

截至 2024 年末，公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员持有公司股份数相较于 2023 年末无变化，公司实际控制人和董事、监事、高级管理人员持有的公司股权均不存在质押、冻结及减持的情形。

十一、本所或者保荐机构认为应当发表意见的其他事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现应当发表意见的其他事项。

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于北京诺禾致源科技股份有限公司
2024年年度持续督导跟踪报告》）之签章页

保荐代表人：


赵陆胤


彭博

