

证券代码：688114

证券简称：华大智造

编号：2026-05

深圳华大智造科技股份有限公司
投资者关系活动记录表（2026 年 9 月）

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
会议时间	2026 年 9 月 17 日（星期四） 下午 15:00-17:00
会议地点	上 海 证 券 交 易 所 上 证 路 演 中 心 （ 网 址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）
参与单位名称 与人员姓名	线上参与科创板 2026 年半年度医疗器械及医疗设备行业集体业绩说明会的广大投资者。
上市公司参与 人员	总经理：刘健 首席财务官：刘波 董事会秘书：彭欢欢 独立董事：孙健

投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 9 月 17 日开展投资者交流活动，与投资者进行互动交流，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。公司对交流内容进行了梳理，主要如下： 问 1：公司的 AI 应用具体赋能哪些方向或场景？当前，AI 应用是否只集中在单个业务或者设备上？ 答：公司的 AI 应用并非集中于单一业务或设备，而是贯穿 2025 年下半年升级后的三大业务线——全读长测序（SEQ ALL）、智能自动化（GLI）和多组学（OMICS），已成为各业务线的核心驱动力。 全读长测序业务方面：AI 深入测序核心环节。AI 已应用于测序酶筛选、性能提升等关键环节：G10-FR 融合生成式 AI 与自发光生化技术，实现最快 2 小时闪速测序，居行业领先水平；2025 年发布的 T1+测序仪内置生信计算模块，支持自动化高级分析；2026 年上半年发布的 CycloneSEQ S1 测序体系搭载最新 AI 算法优化模型，实现测序准确度与测序通量双重跃升，并支持长读长及不同物种直接甲基化测序。 智能自动化业务方面：构建“AI 大脑+智能四肢”体系。PrimeGen 干湿协同多智能体系统以大语言模型为中枢，将从引物设计到实验执行的全流程转化为标准化自动方案；α Lab Studio 平台依托数字孪生实现异构设备的原子级精准控制与智能排产；PrepALL 液体处理平台、Smart8 移液机器人等设备深度融合精密控制与 AI 视觉算法，助力实验及文库构建提质增效。GLI 板块已落地香港浸会大学智惠实验室、北京脑科学与类脑研究所全自动无人化黑灯实验室等标杆项目，高通量酶筛选成功率较传统方法提升 3 倍。 多组学业务方面：AI 赋能数据解析与诊断。FluoXpert Vision
----------------------	--

图像分析平台集成大模型，支持自然语言指令处理病理统计数据，加速病理 AI 落地；掌上超声诊断仪内嵌 AI 辅助诊断系统，可自动识别病灶。2026 年上半年多组学业务板块收入同比增长 44.91%，除科研需求增加外，AI 大模型训练迭代对高质量多组学数据的刚性需求持续向上游传导，带动单细胞、时空组学等数据采集平台规模化部署，是另一核心驱动力。

2026 年上半年公司设立子公司涌生智能，其联合上海人工智能实验室发布的 ProtoPilot 自进化多智能体系统，首次打通从自然语言实验需求到湿实验物理执行的全链路干湿闭环，覆盖方案设计、Protocol/SOP 生成、智能排产、多设备协同、代码生成、视觉质控、数据回流与策略迭代等能力，将“生命科学实验室的 Physical AI”真正落地。该系统不仅服务测序场景，更延伸赋能蛋白质与酶设计、定向进化、血液前处理与 PBMC 分离、植物基因编辑、质谱方法开发等 AI4S 流程，并向运动医学、精准健康、海洋生物智造等新兴领域拓展。

公司已构建“数据入口—执行基座—智能闭环”三层架构：全读长测序与多组学构成数据入口，智能自动化则是执行基座，涌生智能形成智能闭环。三层协同为用户产生更多数据反哺实验智能化，进而带动自动化业务发展，形成正向飞轮。未来，涌生智能也将成为公司 AI 战略布局的重要方向。

问 2：请问，公司本期是否有分红？

答：截至 2026 年 6 月 30 日，公司母公司报表未分配利润为负值，根据《公司法》《公司章程》的有关规定，公司尚不具备现金分红的法定条件。公司将持续聚焦主业，以高水平的经营质量，深度推进全球化战略，为恢复分红创造条件。敬请以公司披露的定期报告和临时公告为准。

问 3：请问，公司研发占比如何？当前是否面临资金压力？

	答：2026 年上半年，公司实现营业收入 13.66 亿元，研发投入合计 2.78 亿元，占营业收入的比例约 20.32%，仍保持了较高的研发投入强度。本期研发投入较去年同期下降 29.30%，这是公司主动优化研发资源配置、提质增效的结果，而非资金原因所致。公司围绕核心产品和技术平台，强化研发项目立项、预算、里程碑及结项管理，精简非主航道项目，推动研发资源进一步向重点产品、关键技术和高价值项目集中；同时通过 AI 工具提升技术文档编写与研发管理效率，加强内部测试验证能力建设，推动部分检测及非核心环节转由内部承接，在保障核心技术投入和产品创新能力的基础上，研发资源投入产出效率进一步提升。 资金情况方面，公司目前财务状况稳健，不存在资金压力。截至 2026 年 6 月 30 日，公司货币资金 28.12 亿元，另有交易性金融资产 7.70 亿元，现金储备合计约 35.82 亿元；资产负债率约 28.99%，依然处在较低水平，财务结构稳健；2026 年上半年经营活动产生的现金流量净额 3.00 亿元，其中销售商品收到的现金 17.21 亿元，约为当期营业收入的 126%，自身造血能力良好，回款质量较高。充裕的现金储备、较低的杠杆水平和持续为正的经营现金流，能够充分支撑公司未来的研发投入与业务发展。 问 4：2026 年测序上游市场环境是否存在变化？国产和进口平台分别占据怎样的市场地位？ 答：从行业竞争态势来看，2026 年市场竞争已脱离单台设备价格的浅层比拼，升级为从测序到多组学的全链条综合解决方案之争，业务范畴由单纯的测序服务延伸至从样本接入到检测报告输出的一站式完整服务，对测序行业上游厂商的服务策略与方案整合能力提出了更高要求。公司依托长读长与短读长测序技术、人工智能及多组学产品线的前瞻布局，叠加公司长期积累的品牌影响力、营销网络、行业生态与临床端资质布局，公司在市场端能够获得一定程度的额外议价空间。截至 2026 年 6 月 30 日，公
--	--

司高通量测序产品在国内公开招标市场占有率超 70%，实现从“可用”到“好用”的跨越，并逐步从“产品输出”向“技术授权出海”的高阶全球化竞争阶段迈进。

2026 年 1-6 月，公司国内业务毛利率已实现一定幅度的回升。过往多年在技术、产品与市场端的积累将逐步放量兑现，公司毛利率水平与整体经营趋势有望持续向好。

问 5: 请问, AI 医疗在公司现有业务体系中处于怎样的定位, 重要性如何? 结合国内健康产业转型升级的背景, AI 将如何赋能医疗健康领域、推动产业转型并助力行业高质量发展? 公司如何看待 AI 医疗赛道的发展前景?

答: 当前, AI 与生命科学、精准健康的融合是行业整体重点推进的方向。公司围绕全读长测序、智能自动化和多组学三大业务板块, 推动 AI 与仪器设备、实验室软件及数据分析能力相结合, 为科研、临床检测、药物研发等新兴应用领域提供核心工具与基础设施支持。子公司涌生智能则聚焦 AI for Bio 自进化实验室建设, 进一步探索实验设计、物理执行与结果反馈的协同, 服务客户持续研发需求。

在临床应用方面, 公司通过测序、多组学和自动化工具, 为精准检测与研发提供支撑。T1+测序仪及 PMIF-20 病理切片染色扫描仪已取得相应医疗器械注册证, 为相关临床应用提供工具基础, 公司与 Google 等伙伴联合发布的 AI 变异检测模型最高可降低 73% 的基因组分析错误, 相关框架将开源共享; 同时 AI 大模型对多组学数据的刚性需求正带动产业端需求快速打开, 多组学数据已成为新兴应用领域的“核心燃料”, 在空间蛋白、靶点挖掘、患者分层、伴随诊断、药物质检等环节的价值加速释放。在实验室解决方案范式端, 公司推进“自动驾驶级无人值守实验室”商业化落地, 为香港浸会大学智惠实验室提供从样本到报告的全流程闭环方案, 与北京脑科学与类脑研究所共建全自动无人化黑

	灯实验室，以智能化手段切实提升医疗健康领域的研发与检测效率。 在研发与实验环节，公司重点推进 AI 与真实实验流程的连接。涌生智能联合上海人工智能实验室发布的 ProtoPilot，贯通自然语言实验需求、实验方案、设备代码与湿实验执行。公司将进一步关注如何利用实验结果反馈，支持科研人员判断和优化下一轮实验方案，并围绕蛋白质、酶及抗体等研发场景探索应用。相关能力按具体实验场景逐步推进，在人工监督和验证基础上持续完善。公司正持续推进实验室自动化与智能化方案落地，以减少重复操作、提升流程一致性和数据可追溯性，帮助客户提高研发与检测效率。 面向未来，产业价值将更多体现于高质量实验数据、专业知识、AI 模型与可靠执行系统的协同，以及能否形成可验证、可复制的实验迭代能力。公司将立足现有工具与工程基础，持续推进成熟场景的产品化和应用验证，探索更高水平的干湿实验闭环，为医疗健康产业的高质量发展提供支撑。 以上展望性内容不构成实质性承诺，敬请投资者注意投资风险。谢谢。 问 6：公司自 2025 年起持续推进提质增效相关举措，目前落地成效如何？该成效是否具备可持续性？ 答：2026 年上半年，公司围绕提升经营质量和现金创造能力，大力推进提质增效专项工作，将成本费用管控嵌入研发、采购、生产、质量、物流、销售及职能管理等关键业务流程，通过预算约束、项目制管理、跨部门协同和数字化监控，推动资源投入与经营目标动态匹配，全面深化提质增效重回报专项行动。 在费用精细化管理方面，公司持续加强期间费用精细化管理，通过滚动预算、费用投入与经营目标联动、营销资源精准投
--	---

放、差旅及行政支出管控等方式，提高销售资源投入产出效率；同时推动售后服务流程标准化和远程服务能力建设，减少低效投入。管理费用方面，公司通过优化组织架构、加强知识产权维护管理、推进信息系统自主运维及优化办公场地资源配置，进一步提升后台运营效率。报告期内，公司销售费用和管理费用均实现同比下降，费用结构及组织运营效率持续优化。

在生产制造与库存管理方面，公司以“优化库存结构、控制库存总量”为目标，实施覆盖采购、生产、仓储及销售交付的库存全生命周期管理。前端通过采购计划与生产计划深度协同，合理确定订货批量和采购周期；中端依托库存监控与预警机制，动态调节补货节奏；后端通过周期性清理呆滞物料，提高存量资产使用效率。上述闭环管理体系在降低资金占用和仓储费用的同时，有效促进库存周转效率提升。同时，公司持续深化全球化供应链协同，通过运输方式优化、装载效率提升和区域物流网络完善，进一步降低采购与物流成本，提升供应链整体周转效率。2026年上半年，公司订单整体交付满足率保持稳定，中国区交付能力保持行业较高水平；T1+产品发布后，公司依托深圳、武汉双基地高效协同，在4个月内完成产能爬坡，并实现对中国、德国、澳大利亚、日本等多个国家和地区市场的快速供应，全球交付保障能力进一步增强。

在采购与物流协同降本方面，公司持续完善集中采购和战略供应商管理机制，通过整合采购需求、优化供应商结构、开展集中议价、推进物料标准化及国产替代，进一步提升采购规模效应和供应链稳定性。同时，公司根据市场价格波动动态优化采购节奏和备货策略，降低原材料价格波动及库存呆滞风险。物流方面，公司通过集中议价、优化运输方式、提升装载效率和完善区域物流网络，在发货量同比增长的情况下实现物流成本优化，全球交付效率和履约能力保持稳定。

	在研发资源聚焦与提效方面，公司围绕核心产品和技术平台持续优化研发资源配置，强化研发项目立项、预算、里程碑及结项管理，推动研发资源进一步向重点产品、关键技术和高价值项目集中。同时，公司通过 AI 工具进一步提升技术文档编写与研发管理效率；加强内部测试验证能力建设，推动部分检测及非核心环节逐步转由内部承接。在保障核心技术投入和产品创新能力的基础上，公司研发费用管控取得积极成效，研发资源投入产出效率进一步提升。2026 年上半年，研发投入合计为 2.78 亿元，较去年同期下降 29.30%，研发资源实现高效配置，精简非主航道项目、聚焦压强核心技术布局。 公司将经营性现金流作为衡量经营质量的重要指标，持续强化经营现金流管理和营运资金统筹，建立覆盖客户准入、信用审批、合同履行、账期跟踪和逾期清收的应收账款全生命周期管理机制。公司按照客户风险等级和账龄结构实施分类管理，强化重点客户回款计划、过程监测及财务与业务协同，在控制新增信用风险的同时，稳步推进存量应收款项回收。2026 年上半年，公司整体经营基本面迎来向好发展，主营业务收入实现 13.40 亿元，同比上涨 19.01%，达成三条业务线、四大销售区域营收全线增长；期间费用（不含财务费用）为 8.04 亿元，较去年同期下降 12.68%；利润总额为-1.06 亿元，同比减亏 52.32%，若剔除汇兑损益影响，利润总额同比大幅减亏 83.73%；归母净利润为-1.58 亿元，同比减亏 6.41%；扣非后归母净利润为-1.61 亿元，同比减亏 20.95%，整体经营情况明显改善。 随着各项经营管控举措落地见效，公司毛利率较去年同期提升 3 个百分点；经营活动产生的现金流量净额由去年同期的-2.54 亿元显著改善为 3.00 亿元，已连续三个季度实现经营净现金流入，经营现金转化能力和自我造血能力进一步增强。 本次记录所载的市场预判等前瞻性表述，不构成公司对投资
--	---

	者的实质性承诺，敬请投资者留意投资风险。
日期	2026 年 9 月 17 日