证券代码：688114　　证券简称：华大智造　　编号：2026-06

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 10 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 10 月 26 日
会议地点	公司会议室
参与单位名称与人员姓名	共计 85 家机构，106 名参会人员。其中与会机构名单见附件 1。
上市公司参与人员	副董事长：牟峰 董事、总裁：余德健 董事、总经理：刘健 首席运营官：蒋慧 首席财务官：刘波 董事会秘书：彭欢欢 高级副总裁、子公司三箭齐发总经理：陈奥

投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 10 月 26 日开展本次活动，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： **一、公司 2026 年前三季度的基本情况** **（一）2026 年前三季度整体情况** 2026 年 1-9 月份，公司整体实现主营业务收入 21.1 亿元，同比增长 12%；综合毛利率为 58%，同比提升约 4 个百分点，主要受益于高毛利试剂耗材收入占比提升，以及降本增效举措的落地；公司前三季度利润总额-1.3 亿元，亏损同比大幅收窄 47%。剔除汇兑损益后的利润总额亏损同比收窄 83.2%。受人民币持续升值影响，前三季度产生了 7,200 万元汇兑损失；剔除汇兑损益后，公司实际经营亏损已收窄至 0.55 亿元。 费用方面，公司扎实推进提质增效专项行动，将成本费用管控嵌入研发、采购、生产、销售及职能管理等关键流程。前三季度期间费用（不含财务费用）合计 12.3 亿元，同比下降 8%，公司在保障核心技术投入和产品创新能力的基础上，进一步提升研发资源投入产出效率，费用结构及组织运营效率持续优化。 2026 年前三季度，公司主营业务收入中，全读长测序业务（SEQ ALL）实现收入 16.9 亿元，同比增长 11%，为收入核心板块，占主营收入约 80%；智能自动化业务（GLI）收入 1.8 亿元，同比下降 6%，国内市场仍处于客户结构调整和产品转化阶段，商业化进程稳步推进；多组学业务（OMICS）收入 2.4 亿元，同比大幅增长 39%，增长主要由细胞组学、时空组学驱动。 **（二）2026 年前三季度全读长测序业务板块情况** **1、基因测序仪业务整体情况** 2026 年前三季度，公司全读长测序业务板块实现收入 16.9

	亿元，同比增长 11%；按照测序仪产品类型划分，仪器设备实现收入 4.5 亿元，同比下降 7%；试剂耗材实现收入 10.4 亿元，同比增长 10%；服务及其他实现收入 1.9 亿元，同比增长 116%；全读长测序业务毛利率为 61%，同比提升约 4 个百分点。这一结构性变化标志着公司的存量装机正在加速转化为高毛利、高粘性的经常性收入。逐步体现以长期、稳定试剂收入为驱动，带动整体业务发展的趋势。 **2、基因测序仪业务四大区域收入** 国内区域，受去年同期装机高基数及客户预算周期影响，新增装机节奏阶段性放缓，但存量设备上机饱和度持续提升，G99、2000、T1+等平台试剂收入实现较快增长，设备与试剂耗材的协同效应持续显现，存量装机带动的试剂耗材收入增长对业务形成了有效支撑。2026 年 1-9 月，中国区全读长测序业务实现收入 10.6 亿元，同比增长 4%；亚太区全读长测序业务实现收入 1.2 亿元，同比增长 8%；欧非区全读长测序业务实现收入 2.3 亿元，同比增长 3%；美洲区全读长测序业务实现收入 2.8 亿元，同比增长 68%，主要系美洲区域存量测序设备高效稳产、上机饱和率持续攀升以及公司与 Swiss Rockets 达成的 CoolMPS 等测序技术相关技术服务合作。 **二、现场问答** **问 1：公司对后续现金流管理和使用是如何计划的？** 答：公司将继续把现金流安全和资金使用效率放在重要位置。一方面，公司会持续加强销售回款和应收账款管理，合理控制经营性资金占用；另一方面，将结合日常经营、研发投入和业务发展的实际需要，审慎安排资本性支出。 **问 2：请问，如何理解公司最新的股权激励计划中利润角度为何选取 EBITDA 口径而非经营利润或净利润？**

	答：股权激励方案采用经调整的息税折旧摊销前利润（简称“EBITDA”）指标主要基于以下两点考虑： 一是剥离历史投入的干扰，聚焦当年经营管理层可控事项。为支撑业务的快速发展，过去几年在产能扩张、营销网络建设、研发投入方面的资本开支相对较大，使得这几年折旧摊销较高。而折旧、摊销来源于前几年已经决策完成的资本开支，属于历史决策结果，不是考核期经营层可以影响的变量。使用 EBITDA 考核，是为了让管理层专注于在考核期把产品做好、把成本管好、把市场拓展好。 二是 EBITDA 将折旧摊销非付现成本剔除，更贴近公司的“现金造血能力”，从而能促使公司在提升盈利能力的同时，加强现金流的管理。事实上，近期公司也采取了强化客户信用管理、履约跟进等一系列措施，并取得了一定成效，自 2025 年四季度至本报告期末，公司连续 4 个季度保持了正向的经营性净现金流。 公司对股权激励的业绩考核指标也将按照管理维度进一步拆分，同时，为了更好的衡量业务进展，公司内部还会增加一些对区域业务进行考核的指标，如签约金额、回款金额、区域利润贡献等指标。 **问 3：请问，公司前三季度多组学业务的发展情况如何，公司如何展望该业务的后续发展趋势？** 答：2026 年前三季度，多组学业务是公司三大业务线中增长势头最强的板块，整体收入同比增长 39%，呈现多点开花的发展态势。从业务构成来看，主要由细胞组学、时空组学和蛋白组学三条业务线协同发力驱动。 一是细胞组学业务，前三季度，单细胞业务同比增长 89%，依托 DCSP 生态布局及单细胞技术性能的持续提升，相关产品已广泛应用于基础科研、临床科研及大型人群队列研究。公司正持

	续丰富产品矩阵，并围绕肿瘤免疫等方向推出新品，同时持续优化配套耗材及自动化建库方案（YellowR 16），进一步提升公司细胞组学业务的市场覆盖能力。 二是时空组学业务，前三季度公司时空组学业务收入同比增长 28%，芯片出货量大幅提升。自年初完成对深圳三箭齐发的收购后，公司持续与科研服务商、科研院所共同搭建时空服务网络，并积极提升时空转录组 FF、时空转录组 FFPE 等实验方案在商业实验室产出数据，并完成交付的能力。时空组学业务的应用端已由脑科学逐步拓展至神经发育、农业及临床病理空间微环境解析等方向；海外市场则依托公司 DCSP 的生态部署，进一步打开全球业务增长空间。 三是蛋白组学业务，公司持续推动 DCS 向 DCSP 拓展，依托 FluoXpert 技术平台及 PMIF-20 等产品不断完善业务布局。PMIF-20 已于今年 6 月获证、7 月正式上市，目前已有多台设备发往医院、高校及科研院所。公司基于多重免疫荧光的空间蛋白组学业务逐步成型，与传统病理学相关业务形成有效协同，以填补市场对空间蛋白组学应用方案的需求。 展望后续，多组学业务将沿技术和商业模式两条主线继续演进。技术层面，公司将持续推出单细胞、时空组学等新产品，并以高效、低成本、高质量的数据产出能力支撑大样本、大队列及模型预训练需求。商业层面，业务将由小样本探索逐步拓展至更大规模的数据生产，探索与不同应用场景相适配的商业模式。 总体而言，多组学正在由单一组学产品，逐步升级为支撑 AI 应用和干湿闭环的底层数据基础设施。随着国家在《医药工业发展“十五五”规划》中对高质量生物数据集建设的战略导向、大模型训练及标准化数据需求的持续释放，公司有望依托多组学产品矩阵和整体解决方案能力，推动数据产出、耗材消耗与业务收入形成更加良性的增长循环。

	问 4：公司能否拆解下，后续几个季度测序试剂放量的核心驱动是依托存量设备上机利用率提升，或是新增装机带来的耗材转化？对比来看，临床、科研两类客户，哪一端试剂放量节奏更快？此外 T1+、T7+等新测序平台，预计在什么阶段能够形成比较显著的耗材拉动效果？ 答：现阶段，公司测序试剂收入增量同时来自存量设备样本量提升和新增装机转化。展望后续，业务增长将延续“存量提效＋新增转化”的双轮驱动格局，并呈现临床与科研客户节奏分化、T1+与 T7+平台协同拉动的特征。 当前，存量提效与新增转化正共同构成试剂增长基础。存量设备平均上机利用率已实现稳步提升，配套检测应用方案持续丰富，存量客户已成为试剂营收的基本盘；新增装机则不断补充设备底座，为后续耗材收入储备增长来源。短期来看，公司将通过新应用开发、技术支持能力提升及存量客户需求挖掘，进一步提高上机饱和度；中长期来看，T1+、T7+及 CycloneSEQ 系列等新产品将进一步拓宽用户来源，持续提升新增装机和数据产出。 从不同客户类型来看，临床与科研客户的试剂放量节奏存在差异。临床客户单台设备的试剂产出强度较高，短期放量弹性更为突出，随着感染、肿瘤等临床应用陆续获批，临床端有望继续保持较快的试剂转化速度。科研客户则具有较明显的项目周期性，耗材转化随项目进度逐步释放；基础研究、AI for Science 等方向将为科研端持续增长提供支撑。 公司此前推出的新机型 T1+与 T7+，已经形成高低通量互补的平台矩阵。目前两款平台装机量均处于稳步爬坡阶段，部分已装机的 T7+平台已进入样本运行稳定状态并持续贡献试剂收入，但规模化耗材拉动效应仍在培育。其中，T7+作为超高通量测序平台，面向大规模基因组学、时空组学、细胞组学、蛋白组学等多组学高通量的交付场景，单台运行效率和产出显著高于其他平

	台；T1+作为中高通量测序平台，已取得相应临床资质，未来有望依托科研，临床端肿瘤、感染等广泛应用场景，成为重要的耗材拉动平台。 目前，公司测序业务的增长重心正由以新增销售装机为主，逐步转向“新增装机扩展＋存量装机样本上量”。公司将通过持续的应用开发和技术支持，提升新增装机向试剂收入的转化效率，支撑测序业务中长期稳健增长。 **问 5：2026 年以来，公司国内测序仪新增装机节奏有所变化，想请教该现象是否和下游采购节奏调整相关，是市场保有量提升带来的阶段性变化，还是受到其他因素影响？公司如何看待后续测序仪销售增长前景，试剂耗材业务能否形成有效支撑？** 答：2026 年国内测序仪新增装机节奏呈现阶段性调整，该变化并非源于下游市场趋于饱和，而是多重因素叠加形成的阶段性结果，包括公司前期主动调整定价策略、客户预算及项目执行周期变化，同时行业竞争格局也出现阶段性切换。 2025 年，公司把握国产替代窗口期，加大设备前置布局力度，加速推进进口设备的国产替代落地。该布局的核心目标，是通过抢占测序仪设备市场份额，锁定未来 3-5 年乃至更长周期的试剂耗材转化空间，而去年集中落地的装机数量，也成为支撑今年国内测序试剂收入同比增长的重要基础。 从市场基本面观察，下游采购需求仍具备充足潜力。今年前三季度，国内测序设备公开招投标项目数量同比大幅提升，市场需求仍有持续增长及可挖掘空间；公司高通量测序平台招投标中标率稳定维持在 65%以上，订单获取能力保持稳健水平。 在应用端，临床领域 mNGS 产品陆续获批，叠加肿瘤大 Panel、MRD 等方向持续推进，相关政策红利将持续拓展测序技术应用边界。科研领域，依托 AI 以及 AI for Science 的产业发展

	机遇，多组学研究持续带动试剂耗材消耗较快增长。 2026 年开始，测序仪装机速度将进入结构性优化阶段。面向感染应用场景的 T1+、G99 机型有望迎来装机提速；现阶段已有多家 OEM 合作项目稳步落地，将在后续持续带动相关测序平台的出货量增加。试剂与耗材板块有望保持较强增长态势，从而有效抵消因仪器装机节奏阶段性起伏所产生的影响。 **问 6：能否介绍贵司单细胞、时空组学产品对应的客户结构？** 答：当前，单细胞、时空组学已成为公司多组学（OMICS）业务板块的核心增长主力，相关产品客户结构主要由产业型与科研型客户构成。围绕药厂、制药等新兴需求，公司主要从客户拓展、技术升级和自动化能力建设三个方面推进布局。 在科研与产业客户协同拓展方面，依托多组学技术体系，公司已面向基础生命科学、肿瘤免疫、新药研发等领域开展技术迭代，并搭建相应的技术闭环体系。在维持科研客户合作的基础上，推进药企、新药研发等领域的合作是公司多组学业务未来的重点战略方向，产业客户需求有望进一步提升。 围绕行业不断催生的新应用与需求，公司也将持续升级 Stereo-seq 等核心技术，并计划于年底推出两项全新产品，相关技术可将多维模态信息整合至同一数据体系，在同一组织或同一细胞中开展多组学分析，为生物大模型训练和生物医药研发提供更丰富的数据基础。 同时，公司依托时空、单细胞等自动化平台提升规模化研究效率。该类产品已落地科研机构与生物企业，能够支撑高通量单细胞及时空组学研究，进一步打通从核心技术、标准化产品到自动化实验载体的完整链路。 公司单细胞、时空组学业务，已形成科研与产业端协同发展的格局。受益于 AI4S、生物大模型的发展机遇，公司将凭借技

	术、自动化平台与多组学闭环能力，持续放大平台价值，赋能科研创新与产业转化。 **问 7：未来，药企等新兴客户的需求将更多落在哪条业务线上：细胞组学、时空组学或是智惠实验室？上述哪些业务有望优先形成规模收入，相关收入模式是以设备交付、耗材复购还是持续服务为主？** 答：面向药企等新兴应用领域客户，其需求并非单一集中于单细胞、时空组学或智惠实验室，而是随业务基础、数据需求及研发能力逐步升级，整体上可分为三个递进层次。 第一层是处于数据积累初期的企业。此类企业规模相对较小，主要围绕制药、类器官等新兴方向开展规划，处于已经开始积累自身数据，但尚未进入自建干湿闭环实验室的阶段。 第二层是已有一定业务基础并部署创新管线的企业。这类客户对数据类型、质量和规模提出了更明确的要求，开始主动获取并生产更符合自身研发需求的数据，以支持管线推进和模型训练。 第三层是资金实力、业务规模及内部管理能力更强的头部客户。这类企业已具备建设自有数据生产体系的条件，开始部署内部干湿闭环实验室，以实现数据生产、实验执行和模型迭代的协同。 与上述三个层次相对应，商业化路径也呈现递进关系。前两类客户现阶段更多通过技术服务或数据采购积累数据，相关服务通常由公司的下游服务商提供，并进一步转化为公司的试剂盒及耗材收入，这也是过去三个季度基于公司平台产出的数据量和试剂盒发货收入增长的重要驱动之一。随着客户数据需求和能力提升，越来越多具备条件的企业将转向自建或共建智惠实验室，带动整体实验室建设及设备交付需求。公司也在与部分模型公司探

	讨，围绕特定模型数据补充需求开展干湿闭环实验室部署和工具研发。 从收入结构看，新建实验室阶段主要体现为设备及整体方案交付；实验室投入运行后，持续的数据产出将带动芯片、试剂盒等耗材复购，形成更具持续性的收入来源。 总体而言，新兴客户需求将沿着外购数据与服务、扩大自有数据生产、建设干湿闭环智惠实验室的路径逐步升级。公司的商业价值也将由单一产品交付，进一步延伸至数据生产平台、整体实验室方案及长期耗材供应，为用户构建面向 AI 生物研发的底层基础设施能力。 **问 8：随着 tNGS、mNGS 产品陆续获批，临床合规推广窗口逐步打开。想请教，mNGS 获批除了感染赛道本身，会给 NGS 临床应用的注册路径、收费支付体系带来哪些系统性变化？结合这一系列变化，公司如何判断国内 NGS 临床检测市场当前的景气情况？** 答：近期 mNGS 相关产品获批并非孤立的单品进展，而是监管与行业多年共同推动的结果，其意义也不限于感染领域本身，主要体现在注册审批、临床应用和支付机制三个层面的系统性变化。 一是注册审批模式实现重要突破。公司内部自 2018 年起即开始讨论如何以“有限代表无限”，并于 2022 年前后持续探讨测序技术在临床合规应用及注册路径上的突破。2024 年，行业内对 mNGS 申报、审批及产品标准等相关规范逐步形成共识；2026 年相关产品陆续获证，则是前期监管探索的集中体现。此次突破的核心，在于以有限的代表性验证支持更广泛的检测结果，突破了过去单一靶点、一对一注册的传统模式。 此次 mNGS 审批模式的创新有望向更多临床场景延伸，

	mNGS 获批是 NGS 临床应用的重要一步，但并不意味着监管创新止步于感染领域。2024 年以来，肿瘤方向陆续形成相关指南、共识和审批规范；在出生缺陷、无创产前、罕见病、遗传病和各类应用方向，同样需要更具适应性的审批模式。有名称的罕见病已达 7000-8000 种，若仍按传统模式逐一开发并审批不同 Panel，将难以满足临床需求。因此，审批模式的突破对于扩大 NGS 可及性、推动行业整体发展具有更深远的意义。 随着收费与支付环节的打通，未来将显著加快临床转化。过去，一项创新产品真正惠及患者，需要依次跨越药监审批、卫健委应用指南、行业质控规范、物价及收费编码、医保报销等多个环节，整个流程通常需要 3-5 年。近年来，随着定价、收费编码及医保报销等职能协同，相关产品从获批到临床收费和支付的周期已明显压缩，部分环节可缩短至约一年。合规收费与支付路径的顺畅落地，为这类检测项目在临床常态化开展筑牢了制度基础。 从落地节奏看，mNGS 相关产品目前获批时间尚短，未来半年至两三年内，预计将有更多企业、更多应用方向和 Panel 陆续获批；随着各省收费及支付政策逐步衔接，明年有望出现更为集中的应用释放。海外方面，美国 FDA 近期在肿瘤早筛领域亦展现出更加开放的审评取向，为大 Panel 及早筛产品的进一步发展提供了积极信号。 总体而言，国内 NGS 临床应用正处于注册、收费、支付和应用规范协同完善的关键阶段，行业景气度有望逐年改善。mNGS、肿瘤精准诊断、肿瘤微小病灶残留、肿瘤早筛、罕见病及遗传病等赛道，正依托行业与监管的协同支持逐步推进落地。伴随合规体系持续打通，NGS 有望由单点产品突破迈向多场景规模化应用，推动临床需求持续释放。
附件清单	附件 1：参会清单

日期	2026 年 10 月 26 日

附件 1：

参会清单

华夏基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	东吴证券股份有限公司
中信证券股份有限公司	国投证券股份有限公司
上海睿胜私募基金管理中心（有限合伙）	于是私募基金管理（海南）有限公司
国信证券资产管理有限公司	上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）
中海基金管理有限公司	上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）
上海混沌投资（集团）有限公司	国联民生证券股份有限公司
易方达基金管理有限公司	深圳市晓喆私募证券基金管理有限公司
开源证券股份有限公司	华创证券有限责任公司
上海盘京投资管理中心（有限合伙）	珠海尚石私募基金管理有限公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	建信基金管理有限责任公司
红杉中国投资管理有限公司	北京兴源投资管理有限责任公司
深圳抱朴资产管理有限公司	上海临港东方君和科创产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）
浙江浙商证券资产管理有限公司	中邮证券有限责任公司
平安养老保险股份有限公司	申万菱信基金管理有限公司
前方基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
国联安基金管理有限责任公司	青岛英轩捷信投资有限公司
国信证券股份有限公司	青榕资产管理有限公司
宁波市浪石投资控股有限公司	荷荷（北京）私募基金管理有限公司
中泰证券股份有限公司	方正证券股份有限公司
寰宸私募基金管理（珠海）合伙企业（有限合伙）	上海理成资产管理有限公司
中国人寿养老保险股份有限公司	兴业银行股份有限公司
金鹰基金管理有限公司	深圳市日斗投资管理有限公司
泰康资产管理有限责任公司	深圳市弘洛私募证券基金管理有限公司
珠海德若私募基金管理有限公司	上海国泰海通证券资产管理有限公司
江海证券有限公司	大横琴股份（香港）有限公司
中国银河证券股份有限公司	上海沣杨资产管理有限公司
圆信永丰基金管理有限公司	深圳亘泰投资管理有限公司
仁桥（北京）资产管理有限公司	华福证券有限责任公司
九泰基金管理有限公司	远信（珠海）私募基金管理有限公司
泓德基金管理有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
相聚资本管理有限公司	中国通用技术（集团）控股有限责任公司
招银理财有限责任公司	中国人民健康保险股份有限公司
杭州富邦瑞锦私募基金管理有限公司	国联基金管理有限公司
华源证券股份有限公司	中国国际金融股份有限公司
渤海人寿保险股份有限公司	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
上海胤胜资产管理有限公司	深圳市海富私募证券投资基金管理有限公

	司
长盛基金管理有限公司	汇丰晋信基金管理有限公司
华安证券股份有限公司	富国基金管理有限公司
益民基金管理有限公司	东方财富证券股份有限公司
深圳市多和美投资顾问有限公司	华泰证券（上海）资产管理有限公司
国泰海通证券股份有限公司	瑞银证券有限责任公司
深圳市晓扬科技投资有限公司	