

证券代码：688114

证券简称：华大智造

编号：2026-04

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 8 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 8 月 24 日
会议地点	公司会议室
参与单位名称与人员姓名	共计 120 家机构，161 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	华大智造-总经理：刘健 华大智造-总裁：余德健 华大智造-首席运营官：蒋慧 华大智造-高级副总裁：倪鸣 华大智造-首席财务官：刘波 华大智造高级副总裁、深圳三箭齐发总经理：陈奥 华大智造副总裁、杭州序风总经理：董宇亮 华大智造-董事会秘书：彭欢欢

投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 8 月 24 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： 一、公司 2026 年上半年基本情况 （一）2026 年上半年整体情况 2026 年上半年，公司整体实现营业收入 13.66 亿元，同比增长 18.91%，其中主营业务收入 13.40 亿元，同比增长 19.01%；综合毛利率为 57.03%，同比提升约 3 个百分点，主要受益于高毛利试剂耗材收入提升以及降本增效举措的落地。 资产负债方面，截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产为 99.16 亿元，较上年末下降 3.76%；净资产 70.42 亿元；总负债 28.74 亿元，资产负债率约 28.99%，依然处在较低水平，财务结构稳健。 盈利方面，公司利润总额为-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，较上年同期减亏 6.41%，扣非归母净利润为-1.61 亿元，同比减亏 20.95%，亏损幅度持续收窄，公司经营成果呈现清晰的拐点特征。 2026 年上半年，公司三大业务板块、海内外四大区域收入实现全面上涨。主营业务收入中，全读长测序业务实现收入 10.62 亿元，同比增长 17.64%；智能自动化业务实现收入 1.16 亿元，同比增长 4.05%；多组学业务实现收入 1.62 亿元，同比增长 44.91%，其中，细胞组学、时空组学业务均实现快速增长，公司新双十领域中来自药厂及药检领域的收入同比大幅增长 114.94%。 （二）2026 年上半年全读长测序业务板块情况
---------------	---

	1、全读长测序业务整体情况 全读长测序业务板块实现收入 10.62 亿元,同比增长 17.64%;按照测序仪产品类型划分,仪器设备实现收入 2.89 亿元,同比下降 6.37%;试剂耗材实现收入 6.45 亿元,同比增长 16.28%,这一结构性变化标志着存量装机正在加速转化为高毛利、高粘性的经常性试剂收入;全读长测序业务毛利率为 59.85%,与 2025 年全读长业务毛利率相比提升超 3 个百分点。2026 年上半年,公司正迎来三重历史性机遇:一是海外竞品退出国内市场释放的存量替换空间;二是国产工具实现从“可用”到“好用”的认知跃迁;三是 AI 大模型引爆多组学数据需求,带动“设备-数据-服务-模型”飞轮加速运转。作为全球唯一全栈式平台布局者,公司正从“抢占市场份额”向“提升盈利质量”全面跨越。 2、全读长测序业务四大区域收入 2026 年上半年,在复杂的外部环境和激烈的市场竞争中,公司坚持“技术引领、生态共赢、全球布局”的核心战略,完成了从“单一测序设备供应商”向“AI 驱动的生命科学核心工具与数据平台提供商”的深度转型。 国内区域,2026 年上半年公司全读长测序业务实现收入 6.51 亿元,同比增长 8.45%。海外区域,亚太区实现收入 0.87 亿元,同比增长 8.48%,区域业绩修复,扭转前期收入连续同比下滑态势,业务重回增长轨道,主要得益于存量客户设备上机利用率持续提升,以及渠道管理效能的显著改善;欧非区实现收入 1.40 亿元,同比基本持平;美洲区实现收入 1.84 亿元,同比实现 126.15%的大幅增长,主要系报告期内公司与 Swiss Rockets 达成技术服务协议,协助其验证 CoolMPS 测序技术与公司现有测序平台的适配性,并受托开展相关配套产品的研发、试产、测试与初步优化,相关技术服务收入带动区域业绩显著增长。同时,存量测序设备高效稳产、上机饱和率持续攀升,亦为区域增长提供
--	--

了有力支撑。公司正持续推进美洲区域商业模式的深度优化，未来将借助合作伙伴本地化优势进一步深耕北美及全球市场，持续夯实公司美洲区域的长期盈利韧性与风险抵御能力。

二、现场问答

问 1：请问公司在手订单的整体规模水平，订单结构中测序仪板块占比、海内外订单拆分情况如何；同时请说明公司整体盈利节点的相关预期，以及实现盈利后的利润释放节奏规划。

答：截至 2026 年 8 月 5 日公司在手订单为 6.9 亿元，其中，来自中国区的订单金额为 4.7 亿元，在整体在手订单中占比 68%；海外订单 2.2 亿元，占比 32%。

从业务线维度来看，全读长测序的在手订单金额为 5.3 亿元，占比 76%；多组学业务在手订单为 0.57 亿元，占比 8%；智能自动化在手订单约 1 亿元，占比 15%。

公司围绕提升经营质量和现金创造能力，继续大力推进提质增效专项工作，2026 年上半年试剂收入大幅增长，毛利率进一步提升的同时费用水平进一步下降，EBITDA 达到 1.57 亿元，率先实现转正，剔除汇兑损失后的利润总额同比减亏 83.73%。经营性净现金流也连续三个季度保持净流入。2026 年下半年，公司将继续提升运营效率和精细化管理，敬请关注公司后续定期报告。

问 2：展望后续，在全读长测序业务层面，哪一区域有望成为公司核心业绩增长引擎，对应的业务支撑逻辑是什么？

从全读长测序业务的发展前景来看，国内市场具备良好发展基础。政策层面国产替代持续推进，公立医院、疾控及基层临床采购向国产设备倾斜；需求端伴随临床测序相关产品资质逐步落地，院内检测市场空间进一步打开，科研、肿瘤、生殖健康、公共卫生等领域需求持续释放。行业当前呈现分层竞争格局，公司拥有仪器、试剂、自动化、多组学一体化完整生态优势，但业务

	推进过程中也面临局部台式测序仪价格竞争、部分区域临床试剂盒注册进度不及预期、医疗机构进院周期拉长等现实压力。 海外市场，尽管面临医疗器械合规成本抬升、各国注册周期较长、欧美部分区域存在专利壁垒以及地缘政治不确定性等多重挑战，但海外依旧是全读长测序业务不可或缺的核心主战场。依托差异化的全产品矩阵，公司针对不同区域市场采取分层拓展策略：在美洲区域，待美国子公司 Complete Genomics 股权出售交易落地，公司北美业务将由重资产自营转向轻量化运营，随着“技术授权+本地化合作”模式在海外持续推进、OEM 定制合作在多区域规模化落地，公司海外业务未来有望在收入高速增长的同时进一步增强盈利韧性，以巩固公司“产品出海”与“技术出海”协同并进的商业格局，在拉美区域公司将持续进行常态化运营，进一步扩大公司在该区域的营销网络；在欧洲科研市场，时空组学、长短读长联合测序这类特色产品具备突出稀缺性，客户拓展工作稳步推进；而在亚太区域，东南亚、中东则是未来该区域核心增量市场。全球医疗器械合规门槛抬高加速中小厂商出清，公司凭借完备的全品类认证资质与高性价比成套解决方案，持续落地各地基因组、传染病等公共卫生项目。 问 3：过去几年，公司在 AI 应用上持续布局，现阶段 AI 已落地应用于哪些业务板块，具体赋能方向或场景有哪些？ 答：公司于 2025 年下半年，将原有三大业务线全面升级为全读长测序（SEQ ALL）、智能化（GLI）和多组学（OMICS），人工智能已从辅助工具升级为贯穿三大业务线的核心驱动力。在全读长测序领域，公司已将 AI 全面应用于测序酶筛选、性能提升等核心环节，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，达到行业领先水平；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 年上半年全新发布的 CycloneSEQ-S1 测序芯片应用了公司最新的 AI 算法，
--	---

实现测序准确度与芯片通量的双重跃升，并支持长读长及直接甲基化测序；此外，公司与 Google 联合发布了基于 DNBSEQ 数据训练的 AI 变异检测模型，最高可降低 73% 的假阳性率，准确度达到世界领先水平。

在智能自动化领域，公司构建了“AI 大脑+智能四肢”的完整体系：已发布 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 平台通过数字孪生实现异构设备的原子级精准控制与智能排产；在 PrepALL 液体处理平台、Smart8 移液机器人等自动化设备方面，深度融合精密控制与 AI 视觉算法，助力用户在实验及文库构建环节实现提质增效；GLI 业务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，高通量酶筛选平台的筛选成功率较传统方法提升 3 倍。

在多组学领域，AI 已广泛应用于单细胞、时空组学及影像诊断等方向：DNBelab C 为全球首个全流程无人值守单细胞文库制备平台，推动单细胞测序走向规模化与标准化；FluoXpert Vision 图像分析平台集成大模型，支持以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，公司多组学业务板块收入同比增长 44.91%，除科研需求增加外，另一核心驱动力在于 AI 大模型对多组学数据解析的依赖日益加深，模型训练与迭代对高质量数据的刚性需求，正持续向上游传导，带动单细胞测序、时空组学等数据采集平台的规模化部署。

为进一步加速人工智能部署，公司于 2026 年上半年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，将“生命科学实验室的 Physical AI”概

念真正落地，覆盖方案理解与设计、Protocol/SOP 生成、智能排产与多设备协同、自动化代码生成、视觉识别与质量控制、实验数据回流及策略迭代等能力，推动实验流程从单点自动化向方案设计、设备执行与结果反馈贯通的闭环升级。这一能力不仅服务于测序场景，也在 AI4S 生命科学场景中广泛延伸，目前已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，推动生命科学实验室从经验驱动迈向数据驱动、智能决策与持续优化演进。

整体而言，公司已构建起“数据入口—执行基座—智能闭环”的三层架构：全读长测序与多组学是数据入口，智能自动化是执行基座，涌生智能是智能闭环的最终落脚点，三层架构协同以产生更多数据从而反哺实验智能化，并以实验智能化进一步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面向人工智能战略布局的重要方向。

问 4：公司收购深圳三箭齐发、杭州序风两家子公司后，目前双方业务落地进展如何？相关业务协同效应已在业绩端形成哪些实际贡献？

答：深圳三箭齐发在时空组学领域具备领先的技术能力，其时空组学（Stereo-seq）技术在分辨率与视场方面处于国际前列；主营的时空试剂盒与公司测序仪深度绑定，试剂盒收入与测序产品收入的带动比例约为 3:1，协同效应显著。2026 年以来，时空组学在多个前沿领域的应用需求持续涌现，主要体现在三个方面：一是生命大模型领域，已有多家机构利用时空组学的全组学能力开展生命大模型训练，包括与华南理工大学共建数基生命时空计算创新研究平台；二是脑科学领域，已与上海脑科学与类脑研究中心等单位形成标杆性合作案例；三是病理研究与 AI 药物发现领域，已与中山大学附属第六医院、中南大学芙蓉实验室等

	机构落地成功案例。2026 年下半年，深圳三箭齐发研发团队将进一步加大新产品开发力度，例如空间免疫组库技术、基于芯片的单细胞技术（Stereo-cell）等将陆续上市，持续助力公司在多组学领域的能力拓展。深圳三箭齐发本年度承担业绩承诺，公司将持续推进相关业务落地。 杭州序风的纳米孔测序仪（CycloneSEQ 系列）具有长读长、单分子测序、实时数据获取及原生 DNA/RNA 信息检测等技术特点。科研领域可应用于复杂基因组 de novo 组装、结构变异解析、单倍型分型、全长转录组及表观遗传研究等；医学及临床转化领域则可应用于病原体快速检测、复杂遗传变异分析、家系及胚胎遗传分析以及现场移动监测等场景。其长读长能够跨越重复序列、复杂结构区域及多个遗传变异位点，与短读长测序平台在通量、准确率和复杂区域解析能力方面形成互补。自并入华大智造以来，“短读长+长读长”的协同效应已在多个领域形成成功案例：在科研领域，围绕基因组、转录组、表观组等方向，与北京大学、复旦大学等国内高校在人群队列、动植物与农业研究中展开合作；在临床领域，CycloneSEQ 在病原监测方向优势显著，2026 年上半年已落地与圣庭医疗的合作，其为 CycloneSEQ 纳米孔测序国内首家 OEM 合作商，此外，纳米孔测序在 RNA 直接测序方面具备天然优势，杭州序风正持续推进相关领域的研发与业务拓展；在服务商领域，已与贝瑞基因、爱基百客等国内多家合作伙伴开展落地。 问 5：2026 年，公司是否感受到国内竞争格局存在变化？还请梳理 2024 年以来的国内价格变化趋势？ 答：2024 年，国内测序设备市场的竞争主要体现为国产设备与进口设备之间的竞争，公司依托自主可控的技术平台与国内供应链优势，性价比竞争力显著。 2025 年，自商务部发布不可靠实体清单后，进一步加速了测
--	--

序设备国产替代的进程。为降低合作伙伴的设备替换压力与投入成本，公司主动对设备价格体系作出调整，以此锁定未来 3-5 年试剂盒等应用端业务的持续增长空间。行业竞争格局亦随之变化：竞争主体由国产厂商与进口品牌之间的对抗，逐步转向国内厂商之间的竞争。受上述定价策略影响，公司 2025 年全读长测序业务尤其是设备板块的毛利率一定程度承压。

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。

2026 年以来，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 6：请问公司国内区域已销售装机设备中，各机型单机产出水平分别如何？公司近两年临床端装机量大幅提升，当前存量设备整体上机活跃度及产出释放情况如何？

答：从分机型来看，公司高通量及超高通量机型的单机产出表现亮眼。依托国内大型临床队列、分子育种及多组学应用需求的叠加，加之 T7+于 2025 年 9 月正式发布后与 T7、T20 形成的产品联动，高通量及超高通量机型的试剂盒消耗与数据产出呈现高速增长。

中高通量机型方面，T1+于 2026 年取得注册证，公司 OEM 合作伙伴亦获得相应资质；随着肿瘤大 Panel、MRD 及癌症早筛等应用场景未来的政策放量，中高通量机型有望延续快速增长。

	公司预计自 2026 年下半年起的未来 2-3 年内，T1+将为中高通量试剂盒消耗及设备出货带来较为亮眼的贡献。 中低通量机型方面，公司 E25、G99 及 200 与 CycloneSEQ 纳米孔测序仪形成组合后，中低通量试剂盒呈现快速增长。这一方面得益于公司在感染检测方向的既有布局及宏基因组相关政策的利好；另一方面，基于公司测序平台申报的 mNGS 产品有望尽快取得国内首张相关应用领域临床注册证，待下游应用产品获证后，公司预计在感染领域的业务放量将进一步带动中低通量机型的试剂盒消耗、单机产出与上机活跃度提升。 存量设备方面，截至目前公司中国区累计装机已超过 5,000 台，平均单机产出与进口厂商相比仍有一定提升空间。为此，公司正持续提升已入院仪器的饱和度与运营比例，推动业务从设备装机向试剂耗材的持续消耗转化，不断优化中国区市场占有率，落实装机存量向长期收入转化的战略布局。 问 7：公司同时投入长、短读长平台迭代、智能自动化、时空组学等多组学产品和海内外临床资质推动工作。未来二至三年，公司研发投入的大致方向是怎样的？ 答：在人工智能技术快速发展的背景下，未来三年公司研发投入将重点围绕：1、高质量多维度生命大数据的获取技术，在测序、单细胞、时空等领域继续保持技术领先，并积极拓展医学影像等生命数据领域，为生命大模型提供优质语料；2、全流程端到端系统，实现微型化以及样本进结果出；3、不断提高实验智能化水平，从自动化向自进化发展，推动 AI4S 的真实落地。 随着三大业务线紧密关联，资源投入将围绕生命大数据生产全流程的需求，动态补齐短板。 问 8：公司未来在美国市场的经营战略是怎样的？还请明确接下来公司参与美国市场的业务模式，以及后续该地区的业务将
--	--

如何贡献收入？

答：根据公司已披露公告，待出售海外子公司 CG 全部审批流程办结后，公司在美国市场将告别依托该子公司的重资产运营模式。

本次剥离完成后，CG 绝大多数业务团队、现有固定资产及租赁相关资源将移交合作方 Swiss Rockets。在技术授权区域内，除全读长测序激发光业务外，其余业务经营权仍归属于公司，由公司独立开展运营，具体包含全读长测序自发光业务、无激发光业务（CycloneSEQ 系列产品）、GLI 智能自动化业务以及时空组学等多组学业务。

从长期来看，公司在美国市场的收入将主要来源于两部分：其一为授权协议带来的首付款、里程碑款项以及销售分成；其二为阶段性产品供货收入，授权合作初期，合作方对公司产品供应仍存在较强依赖。与此同时，多组学、智能自动化等业务，公司将结合整体经营节奏持续自主拓展市场，上述两类收入将构成公司在美国市场未来的核心收益来源。

本次授权覆盖北美市场，而拉美市场始终由公司完整自主运营，该区域业务在 2026 年上半年亦实现强劲增长。

问 9：请公司说明美国子公司 CG 资产出售，以及与 Swiss Rockets 技术授权对应的首付款、相关里程碑收益的兑现时点？

答：CG 资产出售对应的股权处置收益，将在股权交割完成、标的控制权及风险报酬实质转移的季度予以确认入账，交割能否落地取决于合同约定的各项交割条件是否达成，目前该交易尚处于审批流程，整体推进进度符合预期。

公司于去年签署了技术授权许可协议，该协议项下 2,000 万美元技术授权首付款已实现全额回款，将在相关履约义务全部完成后确认收入。

根据公司已披露公告，技术授权许可协议的二期 2,000 万美元里程碑款项，收入确认取以下两个时点孰早：一是双方确认技术转移完成的日期，二是合同约定兜底时间 2026 年 12 月 31 日。最终收入确认以后续财务核算及双方共同确认为准。该笔二期款项的收入确认高度取决于履约义务落地情况，履约事项涵盖专利资料移交、技术文档交付、工艺培训、配方输出等全套技术转移工作；当前，受让方正同步开展配套生态迁移与生产场地建设，各项工作均处于有序推进中。

问 10：公司如何看待 2027 年测序行业增长趋势，行业主要潜在催化有哪些？

答：结合海内外权威机构预判、行业政策迭代、临床应用落地及技术产业变革趋势，2027 年全球基因测序行业有望迎来复苏拐点，实现结构性改善与稳健增长，多重利好因素形成共振，同时公司依托扎实的基本面、技术储备与全球化布局，有望充分把握行业红利，实现高质量增长。

当前多家海内外权威机构均释放测序赛道景气向上的明确信号，行业增长预期持续修复，Markets and Markets 行业报告预测全球测序行业年均增速可达 14.6%，海外头部企业的收入增速与业绩指引亦同步上调、景气预期持续改善。综合多方权威研判，市场普遍形成共识，2027 年将成为测序行业恢复性增长、结构性优化的关键年份，行业整体景气度有望全面修复。

相较于行业整体规模扩容，国内下游监管、合规、支付体系的持续完善，是驱动行业结构性增长的核心底层逻辑，多重政策红利逐步落地，破除行业长期发展壁垒，**监管层面**，2026 年 6 月国家药监局发布肿瘤 NGS 基因变异检测设计技术评审要点，明确可跨癌种检测、可拓展变更等创新规则，有效破解了大 Panel 肿瘤检测产品长期注册落地的核心瓶颈，为临床测序产品规模化上市扫清制度障碍，同时宏基因组测序相关监管路径持续明晰，

	多款产品已进入申报发布阶段，行业合规化、标准化发展进程持续提速；支付层面，医保体系持续完善测序领域付费机制，国家医保局落地高通量测序检测项目单列付费、独立定价政策，叠加青海等多地地方性配套支付政策出台，逐步解决临床测序检测付费难题，大幅提升终端医疗机构与患者的采购、使用意愿；应用场景层面，在政策与支付双重赋能下，MRD、肿瘤早筛、宏基因组检测等前沿临床应用场景持续放开、逐步落地，相关业态已在美国市场得到充分验证，海外标杆企业 Natera 的 MRD 单品持续高速增长，其 2026 年二季度营收同比增长 38%，单季度检测超 28 万人次，全年营收指引上调 1 亿美元，充分印证赛道商业化潜力，国内市场与海外存在阶段性时间差，该差距同时为国内行业及公司带来明确的落地窗口期与增量机遇，伴随临床场景持续成熟，行业业态也迎来升级，测序技术的价值属性逐步延伸，从传统单一诊断耗材属性，逐步向药物研发原料、个性化诊疗核心支撑转变，打开行业长期估值与成长空间。 与此同时，人工智能技术的深度渗透，正推动生命科学与基因测序产业迎来新一轮技术革命，目前全球多家头部 AI 企业持续加码生命科学、生物医药领域布局，海外 Isomorphic Labs、OpenAI 研发团队等主体，均重点搭建面向生命科研、药物研发的 AI 技术体系，陈-扎克伯格倡议（CZI）等国际顶级机构亦持续重金投入虚拟生物学、虚拟细胞、类器官等前沿研究，联合全球顶尖科研机构开展海量生命数据挖掘，行业发展趋势明确，继消费端数据挖掘红利释放完毕后，高质量、标准化的基因组学与多组学生命数据，将成为下一阶段 AI 产业的核心爆发领域，而公司全链条测序平台、智能自动化平台、多组学技术体系，可稳定产出标准化、高质量的生命科学数据，是支撑 AI 生命科研、新药研发、精准医疗发展的核心产业底座，将深度助力 AI+生命科学的产业浪潮。 在行业景气度持续上行的背景下，公司自身经营基本面、技
--	--

	术产品、全球化布局已完成前置储备，具备充分能力把握 2027 年行业复苏机遇。经营层面，2026 年上半年公司经营拐点明确显现，营收稳步增长、毛利率持续优化、经营性现金流转正，亏损规模大幅收窄，整体经营质量持续改善，筑牢了稳健发展的经营底盘；技术产品层面，公司完成主力机型迭代升级，实现 2000 机型向 T1+、T7 机型向 T7+的全面升级，补齐长读长测序能力，同时完成单细胞、空间组学、蛋白组学的多组学全矩阵布局，实验室自动化体系持续迭代，从传统实验室自动化，升级至自主化、自进化体系，形成差异化技术壁垒，提前卡位未来产业需求；全球化布局层面，公司业务已覆盖全球 120 余个国家，落地 13 大全球客户体验中心，积累了海量优质海外合作伙伴，同时完成全球多国及地区的资质认证、合规体系前置搭建，全球化渠道、合规资质、生态资源的沉淀具备稀缺性，无法短期快速复制，这也为公司海外业务放量提供坚实支撑。 综上，2027 年全球测序行业复苏趋势明确，行业结构性升级机遇凸显，国内监管、支付、临床场景持续释放增量，AI 赋能生命科学的产业红利持续释放，公司依托持续改善的经营基本面、完善的全链条技术产品矩阵、深度布局的全球化渠道与合规体系，将充分把握行业复苏与结构性变革机遇，实现稳健、高质量的有效增长。 本次记录所载的未来规划、发展战略、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。
附件清单	附件 1：参会清单
日期	2026 年 8 月 24 日

附件 1:

参会清单

上海丰琰私募基金管理有限公司	上海泮谊投资管理有限公司
上海奇点跃迁私募基金管理有限公司	寰宸私募基金管理（珠海）合伙企业（有限合伙）
光大证券股份有限公司	嘉实基金管理有限公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	永赢基金管理有限公司
招商基金管理有限公司	仁桥（北京）资产管理有限公司
上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）	上海煜德投资管理中心（有限合伙）
野村资产管理株式会社	上海理成资产管理有限公司
国投证券股份有限公司	Jain Global (Hong Kong) Limited
弘毅远方基金管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
国联安基金管理有限公司	富国基金管理有限公司
红杉资本股权投资管理（天津）有限公司	深圳民森投资有限公司
Ninety One Asia Pte. Limited	HSZ Group
深圳市林奇投资有限公司	华宝基金管理有限公司
上海明沘投资管理有限公司	上海聚鸣投资管理有限公司
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	瑞银证券有限责任公司
中信证券股份有限公司	浙江墨钜资产管理有限公司
杭州博衍私募基金管理合伙企业（有限合伙）	上海易正朗投资管理有限公司
浙江浙商证券资产管理有限公司	浦银安盛基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	博远基金管理有限公司
天风证券股份有限公司	东方财富证券股份有限公司
中泰证券股份有限公司	和君集团有限公司
上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）	招商证券股份有限公司
长盛基金管理有限公司	国海证券股份有限公司
兴业证券股份有限公司	深圳创富兆业金融管理有限公司
平安证券股份有限公司	杭州汇升投资管理有限公司
上海混沌投资（集团）有限公司	上海人寿保险股份有限公司
华安基金管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
杭州军璐投资有限公司	申万菱信基金管理有限公司
信达澳亚基金管理有限公司	INDUS CAPITAL ADVISORS (HK) LTD - MS

北京祈安投资管理有限公司	深圳州博方维投资有限公司
东方证券股份有限公司	金信基金管理有限公司
东吴证券股份有限公司	华鑫证券有限责任公司
德邦基金管理有限公司	兴银基金管理有限公司
广宇集团股份有限公司	厦门中略投资管理有限公司
建信基金管理有限责任公司	华夏基金管理有限公司
天津易鑫安资产管理有限公司	长安基金管理有限公司
中国人保资产管理有限公司	宏利基金管理有限公司
上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	上海名禹资产管理有限公司
远信（珠海）私募基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
中信期货有限公司	北京鑫翰资本管理有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	国泰海通证券股份有限公司
上海方物私募基金管理有限公司	锐智资本有限公司
国信证券股份有限公司	福建泽源资产管理有限公司
新华基金管理股份有限公司	北京兴源投资管理有限责任公司
中国人寿养老保险股份有限公司	申万宏源证券有限公司
太朴持信私募基金管理（珠海）有限公司	上海沅杨资产管理有限公司
前海人寿保险股份有限公司	上海睿胜私募基金管理中心（有限合伙）
CHINA SHANDONG HI-SPEED CAPITAL LIMITED	上海伯兄资产管理中心（有限合伙）
圆信永丰基金管理有限公司	淳厚基金管理有限公司
农银汇理基金管理有限公司	北信瑞丰基金管理有限公司
泓德基金管理有限公司	上海弢盛资产管理有限公司
国联民生证券股份有限公司	青榕资产管理有限公司
禾永投资管理(北京)有限公司	上海合远私募基金管理有限公司
银河基金管理有限公司	中邮证券有限责任公司
建信理财有限责任公司	野村证券株式会社
招商信诺资产管理有限公司	永安国富资产管理有限公司
汇丰环球投资管理（香港）有限公司	东北证券股份有限公司
华创证券有限责任公司	山西证券股份有限公司
中信保诚基金管理有限公司	上海朗正汇鸿私募基金管理有限公司
鲁信创业投资集团股份有限公司	上海湘禾投资有限公司