

证券代码：688114

证券简称：华大智造

编号：2025-03

深圳华大智造科技股份有限公司
投资者关系活动记录表（2025 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	2025 年 8 月 25 日
会议地点	公司会议室
参与单位名称 与人员姓名	共计 127 家机构，164 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	总经理：牟峰 总裁：余德健 首席运营官：蒋慧 执行副总裁：刘健 高级副总裁：倪鸣 首席财务官：刘波 董事会秘书：彭欢欢

投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 8 月 25 日采用电话会议形式，开展线上业绩说明会，就公司 2025 年半年度业绩情况、近期业务进展及投资者主要关心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 2025 年上半年基本情况 （一）2025 年上半年整体情况 2025 年上半年，公司整体实现营业收入 11.1 亿元，同比下降 8%，主要受全读长测序业务收入下滑影响；综合毛利率为 53%，同比下降 8 个百分点，主要系行业竞争加剧导致价格承压、公司产品销售结构因市场需求变化所致。 上半年销管研费用合计 8.3 亿元，同比下降了 17%，归母净利润为亏损约 1 亿元，亏损幅度同比大幅收窄。 资产负债方面，总资产 103 亿元，净资产 77 亿元，同比均略有下降；总负债 25 亿元，同比上升 4%。资产负债率 25%，处于较低水平。 （二）主营业务收入构成情况 1、三大业务板块收入构成 按照主营业务收入口径拆分，2025 年上半年，全读长测序业务实现收入 8.9 亿元，同比下降了 12%，受地缘政治的紧张局势、全球宏观经济下行压力增大、各国科研经费支出的不确定性影响，部分实验室推迟设备更新与项目建设；尽管年初国际厂商受政策约束导致在华业务收缩，但受国产厂商价格竞争加剧以及下游客户资质切换流程较长等因素的影响，短期内抑制行业增长弹性。 智能自动化业务实现收入 1.1 亿元，同比基本持平。 时空组学、细胞组学以及售后服务等推动多组学板块实现收入 0.9 亿元，同比增长 40%。 2、全读长测序业务板块收入构成 全读长测序业务板块按照测序仪产品类型划分，仪器设备实
---------------	--

现收入 3 亿元，同比下降 23%；试剂耗材实现收入 5.5 亿元，同比下降约 6%。全读长测序业务毛利率为 57%，与 2024 年全读长业务毛利率相比下降 4 个百分点。尽管 2025 年上半年公司面临行业竞争加剧、设备及试剂价格承压等因素导致测序业务毛利率下降，但公司以仪器销量带动试剂收入、绑定客户未来长期价值的战略依旧在稳步推动当中。

例如 E25 在 2025 年初获 NMPA 医疗器械注册证后，凭借其速度快、高性价比等优势，2025 年上半年销量同比增长了 593%，尤其在临床领域深受用户青睐、实现广泛应用。

全读长测序业务板块按照业务区域划分，国内区域，公司抓住商务部“不可靠实体清单”政策的契机拓展增量业务，测序仪设备销量显著提升，中国区 2025 年上半年全读长测序业务实现收入 5.9 亿元，同比下降了 14%；亚太区实现收入 0.8 亿元，同比下降了 29%，主要受中东地缘冲突持续导致医疗采购审批延迟与实施放缓、战事扰动引发医疗机构预算收紧、设备需求阶段性收缩、多个大型项目因客户战略调整及资金规划变动暂缓推进等多重区域因素影响；欧非区实现收入 1.4 亿元，同比增长了 3%，系公司在欧非加速本地化运营与渠道、科研资源整合，以科研项目合作突破技术壁垒带动销售所致；美洲区实现收入 0.8 亿元，同比下降了 3%，主要系科研经费大幅削减、拉丁美洲多国社会动荡、政局不稳等因素，导致美洲区域业务暂时呈现季度波动。

二、投资者问题回复

问 1：请问公司最新的在手订单情况如何，是否可以按照三大业务板块和业务区域拆分一下？

答：截至 2025 年 8 月 15 日，公司在手订单约 9 亿元。其中，中国区订单金额为 6 亿元，占整体在手订单 70%；海外订单近 3 亿元，占比 30%。从业务线维度来看，全读长测序业务的在手订单金额约为 7 亿元，占比 78%；多组学业务在手订单约为 1 亿元，占比 11%；智能自动化业务在手订单约 1 亿元，占比 11%。

问 2：在地缘政治等因素影响下，公司是否会对美国子公司进行战略调整？

答：虽然近年持续的中美地缘政治问题，导致大部分潜在客户对向中国公司采购产品持谨慎态度，但是美国作为基因测序行业上游最大的市场仍对公司业务发展至关重要。目前，公司在美市场推广、销售策略等方面仍呈现持续拓展生态合作的积极状态。

在生产与供应方面，公司美国工厂已投入运营，首批投产的 G99 基因测序仪在实现本地化量产的同时通过了 NRTL 认证。上半年，首台由美国生产基地生产的 G99 测序仪，已经成功落地美国斯坦福大学。但由于公司在美国业务中部分销售的产品由国内工厂生产供应，这部分产品的利润均受到美对华关税政策波动的影响。

为应对此类风险，公司通过在美国当地建设生产基地、提前备货以及筹备替代供应方案的措施，保证公司在美业务能够持续稳定的发展。与此同时，欧洲拉脱维亚工厂供应方案也在着手评估和规划当中。

问 3：公司美国工厂目前产能如何？随着公司海外规模逐步提升，是否存在竞争压力 and 商业化拓展阻碍？公司预测今年是否再次发生类似“生物安全法案”的事件？

答：公司于 2024 年底完成了美国工厂的建设，并顺利完成了本地化投产。目前 G99 机型已正式投产，年产能已达约 200 台。公司仪器采用模块化生产设计，不同机型的生产适配性强、差异度低，如未来当地市场需求增长，可在短时间内快速提升产能，整体产能布局具备极强的灵活拓展性。在试剂配套层面，本地化生产规划持续推进。预计 2025 年下半年正式启动试剂本地化投产，此举将进一步完善美国工厂“仪器+试剂”的本地化供应闭环，更好匹配本地客户的即时需求。

在公司全球化布局进程中，当公司切入欧美区域等高竞争的

	市场，随着竞争范围的扩大必然带来更显著的压力。公司认为，该挑战“利远大于弊”：一方面，直面竞争会倒逼我们持续加码创新，从技术打磨、产品迭代到团队历练，全方位提升综合能力；另一方面，也能让公司始终锚定国际前沿视野，推动业务朝着“对标全球、甚至引领全球”的方向突破。更激烈的竞争不是阻力，而是公司实现持续迭代升级的核心驱动力。 “生物安全法案”曾对公司美国及全球业务造成短期冲击，但该法案已连续两年未获通过，其实际影响更多体现在引发市场阶段性悲观情绪，而非对业务的实质性阻断。随着这类“狼来了”的预期反复，外界的关注点也正逐步回归到“技术实力”这一行业核心本质，这一点可以从区域业绩中得到印证，今年上半年，公司全读长测序业务在北美实现了收入同比 15% 的增长，证实了公司产品的海外市场竞争力。 公司获悉，当前暂无单独的“生物安全法案”推进，但有议员提出修正案，计划将 2025 年 CMC 清单企业纳入 NDAA（《国防授权法案》）。通过结合公司实际业务分析，基因测序行业（尤其是本公司）的客户中，获得国防资金支持的占比极低，因此这一政治动作对公司海外业务基本盘的直接影响将非常有限。 问 4：在海内外行业需求没有显著增量的背景下，公司如何开展海内外业务？如何看待基因测序行业未来的发展催化和动能？ 答：从基因测序公司披露的收入数据来看，目前行业增速确实处于放缓的阶段。但从试剂销售量对应的测序数据产出规模来看，行业其实正处于高速发展期：根据公开信息，2020 年 Illumina 试剂销售对应的年数据产出约 100-200P，公司约 10-20P；而到 2024 年，这一数据分别提升至 400-500P、100-200P。短短 4 年时间，Illumina 的数据产出规模提升 5 倍，公司更是实现 10 倍增长。这意味着，若仅聚焦“收入端增速”，可能会忽略行业的核心价值，数据生产能力的快速扩张，才是测序行业长期发展的底层逻辑。
--	---

辑。

当下市场高度关注人工智能技术，也都对“数据是 AI 的核心燃料”具有深刻理解，而承载数据生产的测序仪器与试剂，正是整个生命科学 AI 时代的“基础设施”。今年公司有幸参与英伟达 GTC 大会，会上英伟达将其产品定义为“AI 领域的基础设施、数据工厂、技术地基”；而在基因测序行业，测序工具不仅是生成生命数据的“基础设施”，也是驱动精准医疗、科研创新的“核心工厂”，更是支撑行业未来发展的“技术地基”。在全球技术革新与行业升级的大背景下，公司的行业价值与长期发展前景会愈发清晰。

在具体的全球化落地中，公司不仅持续推进“In country for country”（立足本地、服务本地）的基础本地化模式，更进一步提出“In-For-By”（为本地创造价值、靠本地资源发展、由本地团队运营）的深化理念，通过加速本地化工厂建设，主动缓解地缘政治、关税等外部环境带来的冲击。从海外业务的增长目标来看，除了收入、签约等常规 KPI，公司更将新增销量作为核心指标；同时，公司也高度重视以应用带增长的逻辑，通过 STOmics 时空组学、多组学业务、新双十（包含疾控、海关农业等）等重点领域的技术突破与场景落地，将持续拉动仪器新增销售与试剂消耗量，保持正向循环。

问 5：公司是否已实现由人工智能技术（AI）驱动的商业化应用，并产生可量化的收入贡献？

答：公司早在几年前就已开始布局人工智能技术研发及相关产品开发的工作。

2025 年一季度发布的首款闪速基因测序仪 G10-FR，正是公司 AI 赋能硬件产品的典型标杆。这款产品的核心竞争力体现在两大维度：一是通过深度整合生成式 AI 自发光系统、半导体图像传感器，并搭配配套仪器硬件与试剂，实现 2 小时完成 SE50 读长测序。在 AI 赋能的解决方案层面，公司智能自动化业务

(GLI) 同样成果显著。GLI 通过 AI 技术实现对硬件设备、全球超大型实验室的智能化管理，以及实验室“智慧大脑”的构建，目前已成功落地多个标杆项目：为北京脑科学与类脑研究所打造服务 10 万人级别队列项目的“全自动无人化黑灯实验室”，为中国慢性病前瞻性研究（CKB）队列项目搭建核心自动化产线。GLI 业务为实验室提供“从样本到数据”的完整生态闭环解决方案，通过搭建样本存储、处理、建库、测序到数据分析的全流程自动化系统，既保障大规模队列研究中高质量样本与数据的高通量流转，更成为脑疾病研究、新药研发的关键科研基础设施支撑。

当前，AI 技术已深度融入公司现有产品矩阵，相关技术赋能已逐步转化为实际收入。未来，随着 AI 技术在研发、生产、终端使用全链条的持续演进，公司将依托这一核心技术，为用户提供更智能的解决方案与更优的产品使用体验，进一步强化“AI+基因测序”的差异化竞争力。

问 6：随着国内医疗反腐影响逐步消退，以及第二轮 LDT（实验室自建项目）试点政策正式落地，行业环境趋于明朗。请问公司是否已观察到医院端分子诊断、特检项目等需求出现实质性复苏迹象？对未来下游客户需求的恢复节奏和持续性如何判断？此外，若 NGS（高通量测序）检测项目短期内纳入集采，预计将如何影响市场需求格局？是否可能在短期内为公司设备或试剂销售带来显著的需求增量？

答：当前，国内医疗政策确实发生了一些变化。在 LDT 试点方面，第二轮试点范围已从原先以北上广等城市为主，逐步扩大至湖北、四川、浙江、辽宁等地区的国家医学中心及重点三甲医院。尽管现行政策仍要求备案项目仅限于申报医院院内使用，但允许本地企业以委托生产等形式参与合作，不完全依赖于独立运营。试点医院的增加将有力推动临床层面基于测序的创新技术开发，尤其在开放传感染等领域。此外，第二轮试点还明确鼓励申报罕见病诊断项目，进一步强化了 LDT 在推动院内分子诊断

	复苏方面的积极引导作用。未来，公司将持续加强与国内生态伙伴的合作，共同探索医学中心与企业间多元共赢的合作模式。 另一方面，集采政策也在不断推进。继生育健康相关应用集采逐步落地后，肿瘤检测领域的集采试点也已显现政策倾向。集采对行业的影响需从多角度审视：总体上，集采有助于推动基因测序技术的普及和产品的规模化应用，无论是对产业链上中下游企业，还是终端检测用户，均带来积极推动作用。然而，集采在为行业带来扩容机遇的同时，也对中下游尤其是临床端与创新研发型企业的经营带来一定压力。这类企业在研发初期投入较大，产品价格下行可能加剧其资金挑战。为此，公司通过推出包括 G99、E25 及 AIO 等一系列高性价比仪器，在这些企业面临预算收紧、检测价格下行的环境下，为其产品开发与创新提供中长期支持，助力其提升效率、控制成本，最终推动更多先进技术成果快速普及与应用。 问 7：商务部发布“不可靠实体清单”后，国内基因测序上游公司似乎加剧内卷？在行业生态加速恶化情况下，对公司影响如何，公司将如何应对？ 答：当前国内基因测序行业竞争态势有所加剧，为抢占市场份额与样本资源，部分中小厂商采取超低价竞争策略，不仅给行业试剂销售带来短期不确定性，也对整体生态健康度构成挑战。即便在这一背景下，依托国产替代的趋势，公司仍实现了显著的业务增长，持续巩固领先地位。2025 年上半年，平台替换带来销量增量超 200 台，覆盖科研、临床及新双十这三大核心应用领域，国产替代成果进一步落地。 在科研领域，企业端科研服务商对高通量、超高通量测序平台的需求尤为突出，而公司的 T7、T20 系列正是国内唯一可成熟提供全方位多组学解决方案的国产平台，能覆盖基因组学、细胞组学、时空组学、蛋白质组学及代谢组学等全场景研究需求。这一优势已转化为实实在在的市场认可。上半年国内多家检测服务
--	--

	龙头企业中，近 50%的数据产出依托智造平台完成，公司设备已成为其核心数据生产工具。尽管受项目延续性与传统品牌偏好影响，部分科研用户仍存在供应商选择惯性，但国产替代的长期趋势未变，公司的技术认可度仍在持续提升。 临床领域，公司在资质布局上具备显著先发优势。基于公司测序技术的检测平台已拿下国内近 60%的 NGS 相关 NMPA 证书，目前国内可合规开展 NGS 临床检测的平台中，仍以华大智造主导。不过需客观看待的是，医疗端受严格政策监管约束，仪器投入使用需历经预算审批、招标挂网、检测产品资质增项等多环节流程，这导致公司临床端仪器新增销量虽已实现显著提升，但应用场景的深度拓展仍存在一定滞后性，整体呈现“量先于效”的推进节奏。 在“新双十”领域，公司的市场主导地位进一步巩固。从客户结构来看，多数终端客户当前同时保有智造与 Illumina 双平台，在平台替换周期中，这类客户更倾向以“新增能力建设”为核心需求逐步过渡，后续采购招标落地与合规化开展仍需一定周期，业务推进节奏将保持稳健。 面对行业内卷压力，公司并未单纯依赖国产替代红利，而是聚焦“全链条解决方案”的核心竞争力，打通测序全流程、融合 AI 技术整合能力，全方位提升客户检测效率。因此，尽管行业生态存在短期波动，但公司产品在技术合规性、平台完整性、解决方案一体化能力上依旧保持显著优势。 问 8：公司未来的研发投入方向以及侧重是怎样的？ 答：在高端机型领域，公司将依托过往技术积淀持续加码研发创新，聚焦“降本提通量”双向突破。当前，大规模人群队列测序、临床全基因组测序、MRD（微小残留病灶）监测、肿瘤早筛等核心应用方向，均已实现技术与市场的双重突破，这些场景的落地也印证了行业需求趋势。未来市场对“更高通量、更低成本”测序解决方案的需求将持续攀升，而公司的高端机型研发正
--	--

	精准匹配这一核心诉求。 在高性价比机型方面，T1+为此类机型的典型标杆，而 G99、E25 等主力机型则具备持续升级迭代、不断优化性价比的潜力。报告期内推出的 G99 大芯片，直接将仪器最大通量提升至原有水平的 2 倍，显著增强大规模样本处理能力；E25 则凭借其自发光测序技术的独特优势，无需复杂硬件改造，仅通过替换测序芯片即可实现通量快速提升。基于这些产品特性，公司将持续深耕“一台仪器广泛覆盖多场景”的应用逻辑，进一步满足不同客户的差异化需求。 与此同时，公司还将重点投入全流程整合与人工智能辅助控制两大研发方向。通过打通测序全环节的技术协同，结合 AI 赋能的智能控制，提升系统整体易用性、降低操作门槛；同时，依托无缝连接的整体化系统设计，进一步强化性价比优势，让技术创新直接转化为客户可感知的使用价值。 最后，在测序试剂研发层面，公司将加大资源投入，从提升试剂稳定性、简化运输包装、优化生产成本等核心维度发力，全方位提升试剂产品的品质与市场竞争力，为整体业务协同提供更强支撑。 问 9：基因测序仪在药企进行创新药研发过程中起到哪些作用？除创新药之外还有哪类下游应用是近期具有较好发展趋势的？ 答：基因测序仪及配套软硬件设备在药企创新药研发中一直发挥着贯穿始终的核心作用。从早期靶点发现到后期临床优化，测序技术提供了全方位支撑。通过全基因组测序和多组学分析（基因组、转录组、蛋白组等）发现新的疾病相关位点和治疗靶点；在临床阶段，通过对患者进行基因分型和生物标志物监测，实现个性化用药指导和治疗方案优化；更重要的是，在靶向治疗、免疫治疗和细胞治疗等前沿领域，测序技术为理解疾病机制和药物作用机制提供了基于“中心法则”的分子层面依据。近年来，
--	--

测序技术还显著推动了罕见病领域的突破，公司通过与罕见病联盟合作设立大型项目，形成了从基因检测到临床干预的完整产业链条。

在临床领域，近期最具发展前景的下游应用主要集中在三个方向：首先在传感染领域，基于宏基因组（mNGS）技术的病原检测体外诊断试剂产品注册获得了重要进展，是首个从“一对一”到“一对多”的审评创新模式突破的产品，预计最快将在今年或明年迎来落地，此检测方法可直接对临床样本中的所有核酸进行测序，在疑难危重感染诊断中具有革命性意义，未来该产品落地后将可类比十余年前无创产前产品资质落地所带来的行业撬动性；其次，在肿瘤伴随诊断、预后监测（MRD）、早筛领域，随着国家药监局部分相关指导原则的出台和技术标准的建立，结合人工智能分析技术，整体产业正朝着规模化、产业化方向发展，近期行业中下游企业中多个产品通过创新医疗器械审批通道，预示着该领域即将进入临床应用爆发期；最后，在罕见病诊断领域，随着国家罕见病诊疗指南的重视和政策支持，基因测序正在从科研应用走向规模化临床检测。

上述应用方向的发展都得益于技术创新与监管创新的双轮驱动，一方面测序技术本身正在向自动化、智能化方向发展，随着自动化系统不断创新发展，将大幅降低人工操作复杂度。另一方面，国家集采政策的推广和审批制度的优化，使得基因检测产品正在向普惠化、常规化方向发展，最终将像 PCR 技术一样成为临床常规检测手段。近两年有望迎来基因测序技术在临床应用领域实现跨越式发展的关键时期，在各个疾病领域形成综合性解决方案。

三、风险提示

人工智能技术的应用对公司未来发展至关重要，但人工智能技术对公司经营业绩的带动，将取决于下游应用需求及行业场景应用的落地进度。请广大投资者理性展望业务发展。

附件清单	附件 1：参会清单
日期	2025 年 8 月 25 日

附件 1:

参会清单

INDUS CAPITAL ADVISORS (HK) LTD	平安基金管理有限公司
Jarislowsky, Fraser Limited	平安银行股份有限公司
OrbiMed Asia Limited	平安证券股份有限公司
UBS 瑞士联合银行集团	青榕资产管理有限公司
安信基金管理有限责任公司	上海睿胜投资管理有限公司
宝盈基金管理有限公司	润晖投资管理香港有限公司
北京成泉资本管理有限公司	上海榜样投资管理有限公司
北京金百铭投资管理有限公司	上海冰河资产管理有限公司
北京金塔股权投资有限公司	上海呈瑞投资管理有限公司
北京神农投资管理股份有限公司	上海和谐汇一资产管理有限公司
北京禧悦私募基金管理有限公司	上海混沌投资（集团）有限公司
北京鑫翰资本管理有限公司	上海勤远投资管理中心（有限合伙）
北京星允投资管理有限公司	上海青鼎资产管理有限公司
北京源闾投资基金管理有限公司	上海睿郡资产管理有限公司
北京知合私募基金管理有限公司	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）
德邦证券股份有限公司	上海天貌投资管理有限公司
东方国际（集团）有限公司	上海行知创业投资有限公司
东吴证券股份有限公司	上海易正朗投资管理有限公司
上海方物私募基金管理有限公司	上海煜德投资管理中心（有限合伙）
富安达基金管理有限公司	上海肇万资产管理有限公司
高瓴资本集团	上海竹润投资有限公司
光大保德信基金管理有限公司	深圳前海长乐汇投资有限公司
光大兴陇信托有限责任公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
广东恒锐股权投资合伙企业（有限合伙）	深圳市九霄投资管理有限公司
广发基金管理有限公司	深圳市林奇投资有限公司
广州越秀产业投资基金管理股份有限公司	深圳市泰和坤德投资有限公司
国调二期协同发展基金股份有限公司	深圳泰鼎私募证券投资基金管理有限公司
深圳市国晖投资有限公司	宁波思昊振东投资管理合伙企业
国联基金管理有限公司	太平洋证券股份有限公司
国联民生证券股份有限公司	泰康资产管理有限责任公司
国盛证券有限责任公司	泰信基金管理有限公司
国寿安保基金管理有限公司	天弘基金管理有限公司
国泰海通证券股份有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
国泰基金管理有限公司	通用技术创业投资有限公司
国泰君安证券股份有限公司	万和证券股份有限公司
国信证券股份有限公司	武汉盛帆电子股份有限公司
海富通基金管理有限公司	西部利得基金管理有限公司
浙江杭贵股权投资基金管理有限公司	西京投资管理公司
杭州长谋投资管理有限公司	上海霄沅企业管理咨询服务股份有限公司

杭州兆石投资管理有限公司	信达证券股份有限公司
荷荷（北京）私募基金管理有限公司	兴业基金管理有限公司
红杉资本股权投资管理（天津）有限公司	兴业证券股份有限公司
宏利资产管理有限公司	野村东方国际证券有限公司
泓德基金管理有限公司	银河基金管理有限公司
鸿运私募基金管理（海南）有限公司	永安国富资产管理有限公司
华宝信托投资有限责任公司	源峰基金管理有限公司
华创证券有限责任公司	长江证券股份有限公司
华泰证券股份有限公司	长盛基金管理有限公司
上海华夏财富投资管理有限公司	长信基金管理有限责任公司
华夏东方养老资产管理有限公司	招商基金管理有限公司
华夏理财有限责任公司	招商证券股份有限公司
华夏未来资本管理有限公司	招银国际金融有限公司
华源证券股份有限公司	浙商证券股份有限公司
汇华理财有限公司	中国人保资产管理有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中国银河证券股份有限公司
嘉实基金管理有限责任公司	中国国际金融股份有限公司
中信金石投资有限公司	中科沃土基金管理有限公司
鲸域资产管理（上海）有限公司	中欧基金管理有限公司
苏州璟谿私募基金管理有限公司	中泰证券股份有限公司
上海君和立成投资管理中心（有限合伙）	中天汇富基金管理有限公司
凯联资本管理集团有限公司	中信建投证券股份有限公司
南华基金管理有限公司	中邮证券有限责任公司
宁波梅山保税港区圆合资本管理有限公司	上海润桂投资管理有限公司
上海珠池资产管理有限公司	