

证券代码：688114

证券简称：华大智造

编号：2026-02

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4月）

投资者关系活 动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
会议时间	2026年4月27日
会议地点	公司会议室
参与单位名称 与人员姓名	共计 81 家机构，101 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 总裁：余德健 总经理：刘健 首席运营官：蒋慧 高级副总裁：倪鸣 首席财务官：刘波 董事会秘书：彭欢欢

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于 2026 年 4 月 27 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：</p> <p>一、公司 2025 年基本情况</p> <p>（一）2025 年整体情况</p> <p>2025 年度公司整体收入维持稳态增长，实现营业收入 27.8 亿元，同比下降 7.7%；综合毛利率为 53%，同比下降了 2.6 个百分点；受益于降本增效及汇兑损益等因素的影响，归母净利润为-2.2 亿元，亏损幅度同比大幅收窄。2025 年，公司通过强抓应收账款、严控资金支出等一系列措施，经营性净现金流实现转正为 2.2 亿元；资产负债方面，公司总资产为 102 亿元，净资产为 76.5 亿元，总负债为 25.5 亿元，同比基本持平，资产负债率为 25%，依然处在较低水平。</p> <p>2025 年，全读长测序（SEQ ALL）业务实现主营业务收入 22.0 亿元，同比下降 8.0%，年内基因测序上游行业竞争日趋激烈，产品价格承压，叠加应用落地周期拉长，终端需求增速放缓，市场整体面临阶段性挑战；智能自动化（GLI）业务实现主营业务收入 2.5 亿元，同比下降 32.1%；多组学（OMICS）业务实现主营业务收入 2.8 亿元，同比增长 47.8%。其中时空组学平台主营业务收入同比增长 161.8%；细胞组学平台主营业务收入同比增长 79.5%，低温样本存储平台主营业务收入同比增长 188.0%。</p> <p>（二）2025 年基因测序业务板块情况</p> <p>1、全读长测序（SEQ ALL）业务整体情况</p> <p>2025 年，全读长测序业务实现收入 22.0 亿元，同比下降 8.0%；毛利率为 56%，同比减少了 5 个百分点。产品层面，E25 在年初获证后，凭借着速度快、成本低等优点，在临床领域广泛应用，报告期内 E25 设备收入同比增长 150.8%，试剂收入同比增长</p>
----------------------	---

459.7%，终端触达客户数量同比提升 51.0%，凭借高普及性，小型化产品快速下沉市场、拓宽技术应用覆盖面，以创新技术打破全球小通量市场单一垄断格局，持续巩固公司全产业链竞争优势。报告期内，全读长业务收入阶段性下滑，主要受两方面因素影响：一是产品结构变化，低通量设备销售占比提升，拉低整体平均单价；二是公司抢抓“不可靠实体清单”带来的存量替换机遇，实施阶段性定价策略，以价换量占据未来长期稳定市场份额。

2、全读长测序（SEQ ALL）业务四大区域收入

2025 年全读长测序业务中，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，但行业上游竞争加剧使得主要产品价格承压，中国大陆及港澳台 2025 年全年实现主营业务收入 14.6 亿元，同比下降 10.6%；受多重区域因素影响，包括中东及南亚地缘冲突、韩国及澳洲等重点市场客户战略调整及资金规划变动、区域竞争加剧等，亚太区实现主营业务收入 1.7 亿元，同比下降 29.3%；欧非区实现主营业务收入 3.6 亿元，同比增长 3.8%，公司聚焦欧非区域的市场拓展、产品落地、产能建设与提质增效四大核心方向，在逆势中实现业务韧性与战略布局深化；美洲区实现主营业务收入 2.1 亿元，同比实现 20.8% 的大幅增长，虽然该区域受地缘政治等因素影响了业务的拓展，但存量装机带动了试剂增长。

3、全读长测序（SEQ ALL）业务装机量

公司测序仪业务装机量再创新高，新增销售装机量超 1,470 台，同比增长 16.2%，剔除关联方销量为 810 台。报告期内，公司在中国区测序市场公开招标市占率提升至约 70%。受益于临床领域需求提升，各测序平台的销售装机量增长迅速：超高通量平台 T7+ 全球交付装机 27 台，展现高端市场强劲需求；小型化平台 E25 在 2025 年年初获证后，凭借着速度快、成本低等优点，在临床领域广泛应用，2025 年销量同比增长了 275%，快速切入

下沉市场，打破全球小通量市场单一垄断格局；纳米孔测序仪新增销售 136 台，同比增长 56.3%，有力支撑短读长与长读长测序产品协同布局。截至报告期末，公司全球基因测序仪累计销售装机总数超 6,060 台，实现里程碑式跨越，为后续试剂耗材销售奠定坚实基础。

4、全读长测序（SEQ ALL）业务设备与试剂耗材收入

2025 年全读长测序业务仪器设备实现主营业务收入 7.7 亿元，同比下降 17.4%；试剂耗材实现主营业务收入 12.8 亿元，同比下降 6.0%，试剂收入占整体全读长测序业务收入的 58%，试剂收入占比同比基本持平。

二、2026 年第一季度基本情况

2026 年一季度，公司整体实现营业收入 5.9 亿元，同比增长 24.8%，其中，全读长测序业务实现主营业务收入 4.5 亿元，同比增长了 24.1%；智能自动化业务实现主营业务收入 0.5 亿元，同比增长 2.2%；多组学业务实现主营业务收入 0.8 亿元，同比增长 47.2%。2026 年一季度综合毛利率约为 58.6%，同比增长 3.4 个百分点；归母净利润为 1.1 亿元，亏损进一步收窄，经营性净现金流持续为正，达到 0.9 亿元。

三、投资者问答回复

问 1：公司最新的在手订单规模大致如何？请按业务板块及海内外区域拆分订单的组成结构。公司如何展望 2026 年全年全读长测序板块的收入预期？

答：截至 2026 年 4 月 20 日公司在手订单为 7.7 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 61%；海外订单 3 亿元，占比 39%。

从业务线维度来看，全读长测序的在手订单金额为 6.3 亿元，占比 82%；多组学业务在手订单约为 0.5 亿元，占比 6%；智能

自动化在手订单约为 0.9 亿元，占比 12%。

基于公司 2026 年经营预算，并结合公司当前良好的业务发展情况，公司预计 2026 年全读长测序业务有望实现双位数增长。

问 2：公司在 2026 年 3 月收购了华大序风和三箭齐发两家子公司，从公告上来看两家子公司尚处于亏损状态，该情况是否会对公司 2026 年的业务和财务情况造成一定影响？公司对此是如何评估的。

答：为进一步完善基因测序全产业链布局，持续提升整体解决方案能力与客户服务水平，鉴于时空组学、纳米孔测序等前沿领域与公司现有业务具备显著协同效应，公司完成对三箭齐发与华大序风两家企业的收购，旨在构建更完整的技术矩阵与产品生态，巩固并提升在全球基因测序领域的综合竞争力。

华大序风的纳米孔测序技术及产品在超长读长、快速测序、便携化应用等方面具备独特优势，是基因测序领域重要的前沿发展方向之一。但在单芯片通量、测序准确度、系统运行稳定性等关键性能指标上仍需持续优化升级。相关技术攻关涉及蛋白工程、生物化学、半导体工艺、深度学习算法等多学科交叉领域，研发周期长、投入规模大，因此短期内将呈现阶段性亏损状态。长期来看，随着技术持续不断完善、产品性能逐步提升及下游应用场景不断拓展，预计华大序风将于 2028 年实现盈利。

三箭齐发主营时空组学试剂盒的研发、生产与商业化，其产品与公司基因测序仪业务具备天然的上下游协同关系，深度绑定、互补性强。使用时空试剂盒构建的文库，需依托公司测序平台完成后续测序与数据分析，具备极强的生态带动效应。根据初步测算，从产品套数来看，每销售 1 套时空组学试剂盒，可配套带动约 2 套公司测序试剂盒的消耗，能够显著拉动测序相关产品的销量与耗材收入增长。目前三箭齐发的产品商业化进程相对成

熟，市场拓展顺利，预计 2026 年（今年）可实现盈利。

在实施本次收购前，公司已对交易结构、资金安排、财务影响等方面进行全方位、审慎、充分的评估。截至 2026 年 3 月 31 日，公司货币资金及现金等价物余额为 35.8 亿元，资金储备充裕，整体财务状况稳健。本次收购交易不会对公司日常运营资金安排造成重大不利影响，相关亏损及投入对经营利润的影响亦处于合理、可控的预期范围之内。本次收购是公司基于短期经营效益与长期战略发展、强化前沿技术布局、完善生态闭环、提升长期价值的重要战略举措。

问 3：公司 2025 年的提质增效成果以及减亏效果明显，请问公司对于 2026 年三费的投入是如何规划的？

答：2025 年，公司坚持效益优先、精益运营理念，全面深化“提质增效重回报”专项行动，面对行业周期波动与外部市场压力，从费用精细化管理、提升资产使用效率、研发聚焦、应收账款管理、库存管控与供应链降本等多维度精准发力，缩减无效支出、优化资源配置、提升运营质量。

报告期内，上述措施效果逐渐显现，公司归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为-3.9 亿元，亏损同比收窄 40.2%，期间费用（不含财务费用）为 16.9 亿元，较去年同期下降 20.2%，经营活动产生的现金流量净额为 2.2 亿元，顺利实现转正。

2026 年，公司将继续严格执行全面预算管理，对各项费用实施动态管控，通过全员参与、全程管控、全面落实等方式降低非必要支出，预计 2026 年各项费用率将进一步降低。

问 4：公司内部如何制定海外业务的短期增长 KPI 以及如何看待未来在海外区域的行业发展催化和动能？在海外行业需求没有显著增量的背景下，公司开展海外业务端具体架构和开展思

路是怎样的？

答：公司在海外业务的短期增长 KPI 制定上，始终坚持“因地制宜”和“分类指导”两个原则，结合亚太、欧非、美洲三大区域的市场基础、竞争格局与应用场景，分别设定清晰可落地的增长目标与考核重点，整体以装机放量、长期稳定试剂复购、客户拓展以及本地化运营为核心抓手。面对当前海外行业整体需求平稳、缺乏大幅增量的外部环境，公司坚持以技术为核心、以本地化为主线、以新场景为突破，构建差异化的区域业务架构与拓展思路，对全球市场长期发展充满信心。

亚太区域是公司全球化布局的重要增量市场，该区域 KPI 的核心关注点为：聚焦新应用领域装机、重点项目交付及政府与科研项目落地成效。区域内发展中经济体的临床、科研及公共卫生基础建设需求持续释放，越南、泰国、印尼等基因组项目已经顺利落地，其中越南基因身份证项目已成为东南亚政府端应用的标杆合作，协助当地政府构建高效、安全的国家级身份管理体系。在发达市场方面，公司与新加坡、澳大利亚、日韩等 8 家 DCS lab 建立深度协同，持续拓展肿瘤、感染等临床新场景。未来公司将继续深挖科研与公共卫生需求，复制成功案例，以标杆项目带动区域发展，用新产品、新应用打开增量空间，为亚太市场生命健康领域的迫切需求提供更好、更优质的技术和解决方案。

欧非区域在公司海外业务当中，增长势头突出，公司结合区域特点给予该区域较高的期待，该区域将重点关注临床市场渗透、前沿组学应用落地及新应用场景拓展。当前区域内 WGS、WES、肿瘤伴随诊断等应用正逐步纳入医保，直接带动测序技术的快速普及。公司在科研市场重点发力时空组学、单细胞、蛋白组学等高价值方向，临床市场通过生态联盟与 OEM 合作加快渗透，同时积极布局环境安全、食品安全、公共卫生等新领域，除常规业务增长外，打造在该区域基于多组学的第二增长曲线。依

托本地化生产能力与服务体系，公司能够快速响应区域需求，未来也将持续提升该区域市场的渗透率。

其次是美洲区域，随着北美市场精准医疗渗透率的持续提升，LDT实验室自建检测方法政策趋严，从而带来合规化需求，并推动测序仪入院加速；其次，科研经费虽有短期波动，但美国联邦机构对基因组学、时空组学等前沿领域的长期投入方向未发生根本改变，大人群基因组项目及多组学研究持续催生设备更新需求；随着公司高性能产品 T1+、T7+的推出，也进一步增强了公司在美洲区域的竞争力。

公司短期坚持“仪器+试剂”的双轮驱动，作为全球基因测序行业的成熟市场，该区域将持续聚焦于收入构成、客户结构、本地化运营三个维度设定，重点考核新增装机数量、试剂耗材复购率、头部存量客户设备饱和度，以及美国工厂试剂转产进度、巴西客户体验中心转化效率等方面。

长期来看，公司将实行北美与拉美差异化策略：拉美区域长期策略以本地化深耕和生态共建为核心，以巴西圣保罗客户体验中心为支点辐射整个区域；通过直销与分销结合的模式聚焦头部客户及公立重点项目、引入优质代理商扩大覆盖，强化产品组合布局，打造运营与服务闭环，形成可持续的增长飞轮；北美区域长期将调整业务模式，不再通过子公司直接竞争，而是以专利授权为核心，通过收入分成获取收益，同时保留已授权区域的“自发光、不发光及时空组学等多组学产品”的差异化布局，有效降低地缘风险与运营亏损，锁定稳定的长期收益。

整体来看，公司凭借全链条技术优势、全球化产能布局与差异化区域策略，具备穿越行业周期的核心能力。未来公司将继续深化本地化运营，拓展应用场景，优化业务模式，持续提升海外市场份额与品牌影响力，公司对海外业务高质量、可持续增长抱有坚定信心。

问 5：CGI 在公司业务体系的定位是什么？待剥离 CGI 后公司在海外区域展业和市场竞争方面的战略思路是否会发生变化？是否会存在区域竞争力下降的风险？

答：CGI 自 2013 年被公司收购以来，在公司业务体系中历经了三次清晰的定位演变，职能持续适配公司全球化发展需求。2019 年疫情之前，CGI 主要作为公司的海外研发中心，承担 Proof concept（POC）早期技术验证与创新探索工作；随着国内研发能力不断增强，核心研发工作逐步转回国内，疫情期间 CGI 主要协助公司在美国、加拿大开展疫情相关业务；2022 年公司专利胜诉后，CGI 正式转型为开拓北美市场的业务载体，从研发中心升级为以自发光测序业务为主的全面商业化运营单元，成为公司布局北美市场的重要平台。

CGI 在收购时即以激发光技术为基础，公司结合当前海外市场环境与长期发展战略，审慎实施针对自发光测序业务进行技术授权与部分业务剥离安排。完成剥离后，公司可实现阶段性减亏；同时，交易协议除约定首付款、里程碑付款外，还设置了长期、稳定的销售收入分成，使公司能够有效破除地缘因素带来的业务阻碍。公司与交易对手方达成了 CoolMPS 技术在美洲和欧洲的独占授权、StandardMPS 技术在美国和加拿大地区的独占授权，CoolMPS 作为公司 2018 至 2019 年自主研发的新测序技术，若独立推进需要承担高额的资质切换与注册重组成本，通过本次授权合作，公司得以以更低成本实现该技术在海外的布局，形成更为稳妥的双轨业务发展模式，公司也已在知识产权保护等方面做好妥善安排，目前技术授权已完成部分付款，各项合作均在顺利推进。

未来，公司在海外区域的展业思路与市场竞争战略不会发生改变，亦不存在区域竞争力下降的风险。目前公司在欧美市场的占有率仍处于个位数水平，这意味着，超过 90% 的市场为未来可

开拓的潜在空间，因此公司更希望借助具备长期收入分成机制的海外合作伙伴，共同打开欧美主流市场，而非局限于有限的存量竞争。未来公司将继续按照既定全球化策略推进海外布局，依托自发光、不发光测序平台及时空组学、单细胞组学等产品优势持续提升市场影响力。本次战略调整不会对公司海外业务发展造成不利影响，反而将为长期高质量发展提供持续助力。

问 6：公司在海内外销售中，同一机型的设备和耗材定价水平差异如何？海外设备带动的耗材单机年产出与国内相比是否存在差异？

答：从全球市场来看，受国内市场需求结构、行业竞争格局及市场成熟度等因素影响，公司测序设备及耗材实行区域化、市场化定价策略。其中，亚太地区客户对产品性价比敏感度较高，叠加区域内地缘政治因素影响、区域内市场竞争加剧，测序设备及耗材价格呈现温和下行趋势；而在欧美市场，公司可提供从测序、GLI 到多组学的多元化综合解决方案，核心竞争力突出，叠加客户付费意愿较强，定价体系整体保持稳定，能够维持较高的定价水平与毛利率。

从设备带动的耗材消耗情况来看，不同区域与应用领域存在明显差异。在高通量设备方面，国内高通量测序仪主要由科研服务商使用，呈现集中检测特征，设备开机饱和度及试剂盒消耗量均处于较高水平；欧美地区科研机构及高校更倾向于自主开展多组学检测，尽管客户采购设备的付费意愿较强，但试剂盒整体消耗量低于国内。在临床应用的中小机型方面，国内外差异并不显著，临床市场需求整体保持持续增长态势。而在疾控海关、公共卫生及应急监测等场景，设备使用情况更多取决于整体环境、行业趋势及国家公共卫生战略部署，开机饱和度与政策支持的相关性更强，这一特征在国内外市场基本一致。因此，设备对耗材的带动效应需结合区域、应用领域及设备类型进行综合分析。

问 7: 公司现阶段的研发工作重心会向什么方向发力? 公司于 2025 年推出了 T1+、T7+, 未来是否会适时推出新一代超高通量测序平台, 如 T10+、T20+等?

答: 目前, 公司已经发布了较为完整的测序产品硬件矩阵, 覆盖了从桌面型到超高通量的多元化需求。在此基础上, 我们现阶段的工作重心是围绕终端客户的实际应用需求, 打造全流程解决方案, 例如持续推进 DCSP、新双十应用领域等重点项目, 并与生态合作伙伴共同开发更多场景化方案, 以提升客户价值。与此同时, 公司始终保持对前沿技术的持续投入和战略储备。对于更先进的测序平台, 我们已经具备相应的技术储备和开发规划。未来, 公司将根据技术成熟度、市场需求节奏以及商业化条件, 适时推进新一代产品的落地。

问 8: 自 2025 年初不可靠实体清单发布后, 公司全年平台替换的进展如何? 预计什么时候会有转平台及换证双双落地的情况? 2026 年国内测序上游市场是否还会延续上一年的高度竞争情况? 目前来看, 国内新兴设备厂商的测序平台也陆续获得 NMPA 证书, 这一情况是否会撼动公司的市场地位? 公司对此有什么应对措施?

答: 自不可靠实体清单发布以来, 公司全力推进进口测序平台的国产化替代, 目前, 在国内进口测序平台存量活跃机型、且具备设备替换需求的客户群体中, 60%以上的用户已明确意向选择替换为智造平台, 公司将在 2026 年进一步加快替代进度。

在临床场景的替代推进中, 资质准入是核心前提, 为此公司在清单发布后加速协助客户进行双平台资质切换工作, 并已取得阶段性成果。贝康 PGT-A 项目在与公司达成战略合作后, 将原有进口平台资质同步拓展至公司测序平台 200/2000, 并于 2026 年一季度成功获批。肿瘤领域方面, 艾德生物的临床检测试剂盒平台切换工作已完成申报并进入注册审评阶段, 预计年内获批, 将

成为公司在肿瘤领域首个实现平台切换资质获批的产品；生育领域布局凡迪、嘉宝仁和，肿瘤领域与世和、燃石等企业完成平台切换签约并进入研发阶段；感染领域与予果生物、金匙医学启动转平台工作。

除开展竞品平台切换外，公司还为合作伙伴开放设备 OEM 合作模式。目前公司已获证机型平均每款均拥有三家及以上 OEM 合作伙伴，通过深度生态绑定有效拓展临床市场，彰显公司全链条合规解决方案能力与行业主导地位。OEM 合作不仅实现仪器设备层面的战略绑定，更依托公司 SEQ ALL 全流程产品优势与临床注册场景领先优势，使公司成为国内临床端首选的上游供应商。国际市场方面，公司借鉴国内平台切换经验，结合欧盟 IVDR 法规要求，打通研产销协同体系，规划海外客户产品转平台与双平台布局路径，推动国内成功模式出海。此外，公司与燃石医学达成合作，使其基于公司 G400（国内型号为 2000）平台在日本成功完成乳腺癌相关产品注册，打造了国内基因测序上下游企业联合出海、协同拓展海外市场的标杆案例。

关于国内市场竞争方面，尽管部分友商已陆续取得 NMPA 注册证，短期内细分市场有所加剧，但长期来看不会动摇公司在中国区的核心龙头地位。公司已构建覆盖全读长测序、智能自动化、多组学应用的全链条、全场景、全通量产品矩阵，是全球唯一同时覆盖三大技术体系与短读长及长读长测序的企业；同时形成“设备+试剂+自动化+多组学+生信分析+临床应用”的全系统生态壁垒，在此标准下，仅靠单一产品获证难以形成实质性冲击。面对行业竞争，公司将从五方面持续强化核心优势：一是巩固产品领先优势，依托超高通量 T20、高通量 T7+、T7 的通量、测序速度与成本优势，夯实大人群队列、中心实验室及国家级实验室市场地位；通过桌面型、小型化平台加快临床渗透，T1+已获中国三类医疗器械注册证、欧盟 CE 认证、英国 UKCA 和日本 PMDA 证书，将加速临床落地；小型化平台 E25 深度契合国家强

基层战略需求，叠加行业下游临床企业的 mNGS 产品资质有望年内获批，将进一步带动下沉市场快速增长。二是深化临床生态绑定，持续推进资质突破，公司推出 AIO、SIRO 一体机等“样本进，报告出”的全流程临床解决方案。三是完善渠道与服务体系建设，依托省-市-县三级网络为客户提供全方位应用支持。四是紧抓国产替代历史机遇，加速进口平台转化，未来 2-3 年将从“仪器先行”转向“试剂耗材饱和度与长期消耗拉动”的高质量收入增长阶段。五是发挥从 SEQ ALL 到 GLI 到多组学的全链条产品叠加效应，构建业务闭环。

当前测序上游行业竞争已从单一仪器价格竞争，转向全链条能力、全生态构建、全服务质量与综合成本控制的综合比拼。公司将凭借全链条技术闭环与行业领先装机基数底座，持续深耕本土市场，积极持续拓展海外市场，公司有信心在 2026 年进一步实现竞争力的稳步提升。

问 9：2025 年以来，国内围绕高通量测序（MPS）的政策持续落地，审批端不断优化完善，支付端也逐步出现向好趋势。公司如何展望此类政策催化对行业整体、特别是临床端下游发展的带动作用？同时如何看待政策催化对公司 2026 年及中长期业务与业绩的拉动效果？

答：2025 年以来，国内在 MPS 领域的监管、支付等利好政策持续落地，行业已迎来审批规范化与支付明确化的关键拐点，对科研与临床端测序需求形成显著拉动，也将为公司 2026 年及长期业务发展带来强劲支撑。

回顾行业发展历程，行业政策重大变革正在逐年兑现。2016 年，华大 NIFT 获批，成为国内首张获批的测序仪与测序技术产品，也是国内第一个高通量测序 MPS 产品，但受限于政策因素，仅能申报 18、13、21 三条染色体检测。2020 年，公司 T7 测序仪及突发公共卫生相关测序试剂通过应急审批获批，成为国内首个

mNGS 测序产品，但同样受政策环境限制，仅可应用于突发公共卫生相关检测。近年来，政策迎来巨大变革，2024 年国家药监局明确宏基因组审评原则，多个基于公司测序平台的临床检测产品也将在 2026 年和 2027 年陆续落地。2025 年 12 月，器审中心发布《肿瘤基因突变检测试剂技术审评要点（征求意见稿）》，明确三级变异分级规则，同步明确大 Panel 按三级变异开放、跨癌种组合注册、位点迭代更新及等效伴随诊断申报路径等政策，使行业真正实现了从“有限应用”到“有限临床验证即可拓展无限临床应用”的突破，这标志着行业已迎来政策拐点，但产业端落地通常滞后政策 1-2 年，目前行业中下游在感染、肿瘤方向已快速推进，监管端的创新将为行业打开巨大空间。

支付端同样出现里程碑式变化，医保局与病理领域相关征求意见稿大幅简化并规范了流程，近期青海发布医疗服务价格调整公示，已成为全国首个将 MPS 高通量测序项目纳入乙类医保报销的省份，重庆、安徽等地也发布了征求意见稿，并明确收费区间。过去从国家药监局审批、技术许可、物价定价到医保报销需要五六年时间，现在政策链条已逐步健全，新版收费目录中首次纳入全基因组测序、宏基因组 mNGS 等项目，尽管市场对统一定价存在不同解读，但国家核心导向是以更经济的成本实现最佳临床应用效果，最终聚焦感染控制率、ICU 周转、救治成效等临床核心指标，这将进一步推动测序技术在临床大规模应用。

整体来看，监管端与支付端形成政策合力，叠加卫健、疾控等多方支持，政策闭环已经越来越清晰。随着新技术、新平台、新产品不断获批，科研端与临床端的测序需求都将被切实激活。当前，生态合作伙伴在生育、肿瘤、感染三大领域，头部企业几乎全部基于公司 DNBSEQ 与 CycloneSEQ 平台开展布局，行业拐点已经明确。因此我们坚定认为，这一系列政策催化将显著带动测序仪需求，并对公司 2026 年业绩及长期业务发展形成持续、

	强劲的驱动作用。
附件清单	附件 1：参会清单
日期	2026 年 4 月 27 日

附件 1:

参会清单

上海理成资产管理有限公司	上海玖歌投资管理有限公司
长盛基金管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
深圳百创私募证券基金管理有限公司	江海证券有限公司
红杉资本中国基金	北京金百镛投资管理有限公司
招商基金管理有限公司	平安证券股份有限公司
清池资本（香港）有限公司	上海丰琰私募基金管理有限公司
中信证券股份有限公司	国联民生证券有限公司
泓德基金管理有限公司	东兴基金管理有限公司
国联基金管理有限公司	东吴证券股份有限公司
太朴持信私募基金管理（珠海）有限公司	上海归德私募基金管理有限公司
上海胤胜资产管理有限公司	上海易则投资管理有限公司
北京富纳投资有限公司	上海泮杨资产管理有限公司
北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）	华方私募基金管理（上海）有限公司
甘肃拓阵股权投资基金合伙企业（有限合伙）	太平洋证券股份有限公司
太平洋资产管理有限责任公司	东方证券股份有限公司
广东银石私募基金管理有限公司	中邮证券有限责任公司
天津易鑫安资产管理有限公司	方正证券股份有限公司
上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）	金信基金管理有限公司
上海东方证券资产管理有限公司	建信养老金管理有限责任公司
深圳市青榕资产管理有限公司	瑞银证券有限责任公司
泰康资产管理有限责任公司	富敦资金管理有限公司
国泰海通证券股份有限公司	华泰证券股份有限公司
上海混沌投资（集团）有限公司	招商证券资产管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	银河基金管理有限公司
国信证券股份有限公司	杭州军璐投资有限公司
深圳市泽鑫毅德投资管理企业（有限合伙）	深圳市平石资产管理有限公司
中融汇信投资有限公司	珠海尚石投资管理有限责任公司
中国银河证券股份有限公司	中英人寿保险有限公司
北京鑫诺嘉誉投资管理有限公司	野村东方国际证券有限公司
兴业证券股份有限公司	中泰证券股份有限公司
长江证券股份有限公司	国都证券股份有限公司
华源证券股份有限公司	华富基金管理有限公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	信达证券股份有限公司
华创证券有限责任公司	北京久阳润泉资本管理中心（有限合伙）
中国人民健康保险股份有限公司	上海润洲投资管理有限公司
招商证券股份有限公司	蓝藤资本管理有限公司
中国国际金融股份有限公司	华安证券股份有限公司

中信建投证券股份有限公司	北京永域资产管理有限公司
北京鑫翰资本管理有限公司	广发基金管理有限公司
上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）	深圳市泰和坤德投资有限公司
宁波思昊振东投资管理合伙企业（有限合伙）	