

深圳华大智造科技股份有限公司

关于公司 2025 年度提质增效重回报行动方案的 半年度评估报告

为落实“以投资者为本”的理念，推动公司优化经营、规范运作和积极回报投资者，深圳华大智造科技股份有限公司（以下简称“公司”）结合发展战略、经营情况、财务状况和内部控制等，于 2025 年 4 月 30 日发布《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，为公司 2025 年度提质增效重回报行动制定出明确的工作方向。公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现将 2025 年上半年的主要工作成果报告如下。

一、聚焦主业，以高水平的经营质量，深度推进全球化战略

（一）以基因测序为核心，带动三大业务线持续增长

2025 年上半年，公司积极应对全球地缘政治风险带来的复杂挑战，以客户需求为导向优化业务布局，实现了战略层面的稳步推进。国际市场方面，美国生物安全法案虽未最终落地，但其引发的政治不确定性及关税壁垒仍对公司美洲业务形成阶段性压力；对此，公司紧抓国际客户供应链多元化需求的机遇，深入推进全球化战略布局，加速在欧非、中东等高潜力区域拓展，开辟新增长空间以应对单一市场风险。国内市场方面，商务部“不可靠实体清单”政策的实施，为公司创造了重要窗口期，公司敏锐把握这一机遇，通过方案升级和服务提质，加速了国内下游客户测序平台的切换进程，进一步巩固了本土市场的竞争优势。

值得关注的是，上半年行业竞争加剧、产品价格承压，终端需求增速阶段性放缓。公司凭借不断迭代的技术壁垒和深度贴合客户需求的解决方案，实现了测序仪及配套设备新增销售市占率的稳健增长，战略布局持续推进，为长期发展奠定坚实基础。

展望未来，伴随海内外临床端应用产品陆续发布、核心资质的加速获证及医保纳入体系的推进，测序仪入院及临床普适化趋势愈发明确，公司正全力覆盖测序下游企业、医院等核心临床领域客户，力争在新一轮增长中抢占市场先机，持续提升全球市场份额与竞争力。

2025 年上半年，公司实现主营业务收入 109,132.14 万元，同比下降 8.31%。报告期内，公司全读长测序业务（SEQ ALL）销售总量超 700 台，创历史同期新高，同比增长 60.35%；其中，纳米孔测序仪新增销售近 50 台，国内招标市场份额较去年同期实现翻倍。截至报告期末，公司全球基因测序仪累计销售总量超 5,300 台，实现里程碑式跨越。

公司智能化业务（GLI）及多组学业务（OMICS）稳健发展，持续布局新增增长点。报告期内，GLI 业务收入 11,171.38 万元，同比调整后的 GLI 业务增长 0.39%，报告期内新增销售装机超 130 台，聚焦 AI 赋能与智能化技术突破及商业化进展；OMICS 业务收入同比调整后的收入实现超 40% 的增长，细胞组学平台通过产品升级加速开拓海外市场，依托 DCSP 模式实现单细胞与时空产品营销协同，显著提升综合服务价值。

（二）坚持全球化发展战略，深化市场拓展和渠道建设

报告期内，面临宏观市场的复杂波动、地缘政治的不确定性，虽然海外市场收入呈现阶段性下降，但公司依然看好海外区域的长期发展潜力，将通过适配性经营策略为海外区域收入提供支撑。

亚太区域，大人群基因组项目方面，已完成泰国基因组项目 5 万例样本交付，印尼基因组、南澳基因组项目稳步推进中。公司携手杜克大学-新加坡国立大学启动亚洲病原体基因组计划（ASIC PGI），提升亚洲病原体测序能力。商业化拓展方面，报告期内新增 22 家亚太客户，G400 测序平台成功打入日本顶尖临床服务商。亚太首台桌面式 Tb 级别测序仪 T1+ 入驻印度精准肿瘤学领军企业，助力生态基因组研究。公司在新加坡开拓了 OEM 渠道合作模式，推动业务模式向“直销+经销+OEM”多模态转型，实现细分区域市场的渠道结构优化。能力建设层面，举办 60 余场覆盖司法、传感染、单细胞、eDNA 等前沿应用领域的培训，拓展区域服务半径，构建一体化解决方案。

欧非区域，公司在欧洲市场通过“技术领先-本地深耕-生态协同”三位一体战略实现逆势突破。报告期内，公司新增 15 项 CE 认证（IVDR/MDD/RUO）。同期，公司在德国、法国、西班牙、英国等国家或地区新增客户 22 家，在捷克实现首台 T1+ 装机，

稳步提升了市场占有率和品牌影响力。此外，公司参与欧洲人类遗传学学会（ESHG）、SLAS Europe 等行业展会并举办 30 余场线上研讨会，协同经销商强化渠道纵深渗透。

美洲区域，报告期内，公司在美洲区合计新增客户 28 家，头部存量客户设备使用饱和度持续提升，驱动试剂收入稳定增长。北美区全读长测序业务收入 6,645.11 万元，同比增长 15.13%。公司美洲区域生态网络建设进一步完善，公司与 BioTuring 合作推出适配 Stereo-seq 技术的深度学习工具 SpatialX，与 Velsera 整合 DNBSEQ 技术为下游客户提供端到端基因检测方案，并与巴西奥斯瓦尔多·克鲁兹基金会拓展下游应用领域的发展。此外，公司与人类细胞图谱（HCA）建立商业合作，将 STOmics 产品纳入其商业折扣计划。同时，公司积极参与多场行业头部会议，发布 T1+及 G10-FR 新产品及其在全基因组测序、全外显子组测序、空间转录组学以及感染性疾病等应用中的强大功能，进一步提升公司品牌认可度及客户可及性。

截至报告期末，公司业务覆盖全球六大洲 110 多个国家或地区，设有 13 个客户体验中心；营销团队规模达 813 人。报告期内于四大业务区域新引进 12 家经销商。依托全球化资源配置与本地化协同，持续提供尖端技术平台及高效本地服务。累计建成 30 座 DCS Lab 实验室，科研平台与服务体系建设成效显著。报告期内新增用户超 160 家，累计服务用户超 3,560 家。

（三）打造安全高效的产品交付能力，助力全球业务发展

2025 年上半年，公司全球备件交付及时率稳步提升至 90%，其中中国区达 91.04%，以 72 小时交付周期持续领跑行业；T1+发布后，深圳、武汉双基地高效协同快速完成产能爬坡，4 个月内实现中、美、德、澳、日等国的极速供应；昆山基地在掌上超声诊断仪通过国家药监局安全性与有效性验证后，产能提升至 3000 台/月，为公司拓展 TO C 业务市场打造坚实后台支撑。为持续强化公司出海布局，提升国际影响力并规避地缘风险，公司美国工厂已同步完成小规模试剂产线建设即将投产；本土化量产的 G99 基因测序仪通过 NRTL 认证，成功落地斯坦福大学，成为当地标杆案例。公司持续完善德国柏林总部功能，客户体验中心（CEC）与组学前沿实验室（DCS Lab）报告期内接待 70 余家知名机构访客，高效转化业务线索；拉脱维亚基地作为境外首个规模化生产中心，同步承担设备生产、物流枢纽及技术本地化验证职能。报告期内，柏林总部

与拉脱维亚基地均通过 ISO/IEC 27001 及 ISO/IEC 27701 年度监督审核，验证全球业务合规与安全管理的体系化效能。依托“基因测序仪产业链链主”企业的引领地位，公司联合 50 余家供应商攻坚核心原材料，带动产业链整体效率提升 25%，实现高本土化率与产业协同的双重突破。技术突破、管理优化、供应链协同的三维发力，为公司长期价值创造与经营韧性构筑坚实基础。

（四）积极推进募投项目建设，提高募集资金使用效率

截至 2025 年 6 月 30 日，公司首次公开发行募集资金累计投入人民币 15.74 亿元。其中，“基于半导体技术的基因测序仪及配套设备试剂研发生产项目”“华大智造营销服务中心建设项目”“华大智造信息化系统建设项目”已完成建设并投入使用。“华大智造智能制造及研发基地项目”于 2025 年 6 月取得联合验收合格证书，标志项目土建工程全面达到交付标准。“华大智造研发中心项目”按计划有序推进中，公司将审慎使用相关募集资金，继续加大对测序建库应用产品等课题及新产品的研发投入，持续提升公司核心竞争力。

（五）优化财务管理，提升经营质量

公司持续关注并加强应收账款的管理，积极提升应收账款周转率，通过引入供应链融资工具，以银行保理业务和汇票承兑等方式加速应收账款回款速度。同时，公司优化客户信用管理，动态调整赊销政策（额度/账期）并完善全流程管控：事前严格审批信用额度，事中监控履约，事后分析账龄并加强沟通。同时，实施销售回款考核机制，将回款与绩效挂钩，以加速资金回流并降低坏账风险。

在费用管控方面，公司持续加强预算全过程管理，根据收入预测动态调整期间费用的可用额度，使期间费用与收入实现动态均衡，进一步控费提效、提升投入产出比，提高经营效率。

二、持续创新，提前布局前沿技术，注入公司发展新动能

报告期内，公司围绕三大业务板块进行产品线更新并持续推进产品矩阵新布局。为顺应长短读长测序技术融合趋势，公司将短读长（DNBSEQ）及长读长（CycloneSEQ）测序技术结合推动全读长（SEQ ALL）技术和应用发展。为实现实验

流程自动化、智能化、无人化目标，将实验室自动化业务板块升级为智能自动化业务（GLI）板块；为革命性地解析复杂生物系统，通过深度整合基因组学、细胞组学、时空组学、蛋白质组学等多组学数据，系统揭示生物分子互作网络，将新业务板块升级为 OMICS 多组学板块，让测序正式成为解锁生命复杂性的核心工具。

公司以“资质法规先行”构筑产品出海核心基石，全球化注册认证体系成效显著。目前在售高通量测序仪产品已获得全球多个国家/地区的产品资质证书，能支持全球科研到临床多种应用场景。截至报告期末，国内获中国药品监督管理局批准用于临床检测的基因测序仪共 41 款，其中基于公司 DNBSEQ 技术的产品达 24 款，占比 59%；累计主导及参与制定国际、国家等标准 104 项，填补多项行业空白，显著提升国际话语权。为保护公司核心技术产物的领先优势，公司在专利方面进行了全方位源头性的布局，截至报告期末，公司拥有境内外有效授权专利数量 1,080 项，对后续进入市场的竞争者构筑了技术及专利壁垒。

三、优化治理，强化合规管理能力，主动承担社会责任

2025 年 4 月，为切实推动公司投资价值提升，增强投资者回报，维护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益，根据《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》等法律法规及《公司章程》的规定，结合公司实际情况，制定了《市值管理制度》，进一步规范公司市值管理行为。

2025 年 4 月，公司发布《2024 年度 ESG 报告》，系统总结了公司 2024 年度在可持续发展领域的实践成果与经验。在 ESG 评分评级方面，公司取得多项提升。Wind ESG 评级跃升至 AA 级，综合得分从 2024 年的 8.50 分大幅提升至 8.80 分，排名从行业第二跃升至行业第一。同期，华证 ESG 评级从 A 级(88 分)跃升至 AA 级(92.49 分)，位列行业第二，彰显公司 ESG 实践全面领先及资本市场对公司可持续发展成绩的认可，有望进一步提升投资者信心，增强公司在资本市场的吸引力。

四、压实责任，强化“关键少数”考核约束，助力公司稳健发展

2025 年上半年，公司与“关键少数”保持密切沟通，并及时向其传递最新的监管要求及政策动态，积极组织董监高成员参加深圳证监局、上海证券交易所举办的多次

相关培训学习。不断提升董监高履职技能、合规知识储备，理解监管动态，增强“关键少数”的规范运作意识和责任意识引领公司持续、稳定发展。

五、回应关切，拓宽投资者沟通渠道，保障投资者合法权益

2025年上半年，公司共计开展投资者交流活动76场次，其中一对一交流合计53场次，一对多及业绩发布会合计23场次；交流方式上，线上会议合计37场次，线下交流会议合计39场次。公司通过与投资者的广泛交流，建立了更加紧密的沟通桥梁。

2025年上半年，公司发布2024年年报及2025年一季度业绩的“一图读懂”说明报告，采用可视化形式为投资者解读公司经营发展。除了法定信息披露渠道，日常工作中公司也积极通过自媒体、官网、知识库等途径深化各区域及业务领域的品牌宣传，通过这些多元化的沟通方式，公司旨在构建一个透明、开放的沟通环境，让所有利益相关者能够第一时间获取公司的最新资讯，增强市场信心，促进品牌形象的正面传播，同时也为投资者提供更为丰富和立体的信息参考。此外，公司还定期举办线上线下的路演、研讨会和产品发布会，与投资者和合作伙伴进行面对面的交流，进一步加深市场对公司战略方向和未来规划的理解。

六、其他

未来，公司将持续聚焦主营业务发展，提升经营管理水平，不断优化管理策略，增强核心竞争力。此外，公司将通过建立更加完善的内部制度和高效的法人治理结构，提高内部管理效率。我们还将增强投资者沟通交流，完善投资者回报等方式，切实提高上市公司质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，维护公司全体股东利益。

深圳华大智造科技股份有限公司

董事会

2025年8月23日