

证券代码：688289

证券简称：圣湘生物

圣湘生物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 ☐ 其他 _____
参与单位	中信建投 袁清慧/王在存/喻胜锋/李虹达/贺菊颖 国金证券 甘坛焕/何冠洲 兴业证券 孙媛媛/黄翰漾/东楠/龚涵清 天风医药 杨松 周海涛 太平洋证券 谭紫媚 东北证券 叶菁/文将儒 中信证券 陈竹/宋硕/张斌斌等 70 余人参加本次交流会
时间	2026 年 8 月 27 日 14:30
地点	线上会议
公司接待人员	董事长、总经理 戴立忠 董事、副总经理、财务总监 彭铸 呼吸道事业部副总经理 杨逸帆 财务副总监 倪志靖
投资者关系活动主要内容纪要	
一、2026 年半年度经营业绩复盘与核心指标解读 2026 年上半年，圣湘生物持续夯实稳健经营基本盘，实现营业收入 8.34 亿元，同比基本与去年持平；经营性现金流为-0.16 亿元，上年同期为-1.4 亿元，同比改善 1.24 亿元；归母净利润 0.98 亿元，同比下降 39.76%。公司拟实施中期分红，每 10 股派发现金红利 2.65 元，分红总金额 1.51 亿元，公司上市以来累计分红金额已超过 26 亿元。 本期利润同比下滑主要受以下因素影响：一是子公司中山海济生长激素相关业务受医保覆盖范围扩大及产品定价因素影响，二是受集采、医保控费、付费模式调整等因素影响，试剂产品销售价格有所下行，同时增值税税率由 3%上调至 13%亦对利润造成了影响；三是公司加大仪器业务布局、研发创新投入及产业并购整合力度，相关投入的增加短期内摊薄了利润。	

今年以来，公司持续推进仪器装机、诊疗一体化、生态乘法三大战略，坚持技术创新引领产业升级，战略并购拓宽成长边界，AI 数智融合打造行业新生态，构建覆盖多疾病领域、多技术平台、多应用场景的产品矩阵，仪器装机和试剂上量呈现良好势头，展现出强劲的发展韧性。

（一）坚守创新驱动，构建全链条精准诊疗产品体系

报告期内，公司研发投入约 1.44 亿元，占营收比例达到 17.27%，新增研发类固定资产近 2,000 万元；此外参股的生态企业核心标的新增研发投入超过 5,000 万元，关键技术攻坚和产品开发稳步推进，形成上市公司与生态企业协同创新的良好格局。今年以来，呼吸道、妇幼领域相关试剂以及 XPOCT 等重磅仪器新品陆续上市，国内外注册准入证书累计突破 1,800 余项。特别是公司自主研发的首款冻干型核酸试剂获批上市，该产品是公司基于 AI 蛋白进化酶技术开发的首款落地产品，一次检测覆盖新冠、甲流、乙流、合胞四种最常见的呼吸道病毒。冻干型试剂在常温储运、基层应急和移动医疗场景具备显著优势，将进一步拓宽产品的应用边界。

（二）推进仪器装机卡位，筑牢未来增长新动能

2026 年上半年，公司大幅加大仪器装机资源投入力度，重点推进分子流水线、核酸一体机、测序仪的市场落地，加快分子 POCT 设备及配套试剂的注册取证，完善“中心实验室、常规科室、基层”三层仪器产品矩阵，仪器业务的装机、市场推广、注册取证均取得重要进展。公司主力仪器在全国多家标杆医院完成装机，形成可复制的仪器整体解决方案，设备储备稳步提升。**上半年流水线落地 60 余套，测序仪落地 40 余台，一体机落地 130 余台。**仪器配套的试剂项目通用性广，已装机医院的试剂项目呈现持续上量趋势。上半年以来，仪器推广带动试剂上量的商业模式逐步深化，重点仪器的月度样本检测量呈现高速增长势头。今年 4 月，公司自主研发的全自动核酸检测分析仪 XPOCT 获批上市。该产品深度融合人工智能数据分析算法，最快 12 分钟可出具核酸检测结果，瞄准急诊、ICU、发热门诊等快速检测场景。**上市两个月已落地 300 余台**，该项目成功入选国家“人工智能医疗器械创新任务揭榜挂帅项目”，标志着公司在 AI+医疗深度融合创新领域的技术实力与行业引领地位获得国家级权威认证。下半年公司将切实打好仪器装机攻坚战，全方位加大仪器资源投入，围绕“加速院端整体转化、提速

基层业务布局、提升渠道建设质量”三大方向，构建从中心实验室到基层终端、从硬件铺设到渠道运营的全线增长体系，推动仪器装机持续高速增长。

（三）深化产业协同，打造诊疗一体化新生态

公司与腾讯健康签署战略合作协议，双方聚焦基层医疗场景，以“快检+AI 私域运营”为核心，共同打造“患者全周期管理平台”，助力广大基层诊所从传统的“单次治疗点”向“家庭全周期健康管理中心”全面跃升。此外，公司与头部创新药企青峰科睿签署战略合作协议，双方围绕诊疗一体化核心理念，以基层诊所与流感健康驿站为场景，在精准检测、创新药物及健康随访等领域展开深入合作，共同打造“检测+治疗+监测”的全周期服务闭环。

产业生态布局方面，公司通过自主研发、战略合作、产业并购与 CVC 基金等多种方式，持续完善全产业链生态。2026 年上半年，公司已联合政府引导基金发起设立总规模 10 亿元的湖南金芙蓉圣湘生物产业基金，将重点布局 AI 医疗及创新药物领域，成为公司外延布局和生态投资的核心平台。今年 3 月，公司与该基金共同投资北京哲源科技有限责任公司，通过其 AI 技术平台，帮助公司深入理解疾病、人群、靶点、药物的深层逻辑，加速药物靶点及诊断标志物的发现，助力复杂疾病诊断模型开发；并通过对临床试验人群精准分层，提升药物与诊断产品临床试验的效率和成功率。同时，公司与该基金共同投资华斯无微生物科技（深圳）有限公司，并与其创始人、全球顶尖科学家戴宏杰院士签署战略合作协议，聘任其为公司全球战略技术及科学指导专家团主席，加速推动红外荧光技术在体外检测领域的产业化落地与普及，这也是公司面向基层检测和居家健康检测市场的重要战略布局。

（四）推进全方位出海布局

从区域实践来看，在欧洲，公司依托法国、德国、英国完善的区域渠道实现广泛市场覆盖，并与全球 HLA 诊断及血液分子诊断领军企业德国 Inno-train 达成控股收购协议，在欧洲建立高端技术研发与渠道运营的“桥头堡”，为深度融入欧洲医疗体系奠定坚实基础。在北美，公司借助美国分公司强化业务拓展，持续推进产品注册和市场准入，产品性能与服务获得客户高度认可。在东南亚，公司持续推进本土化生产配套，通过能力建设和人才培养，帮助当地构建可持续的医疗卫生服务体系。

国际注册准入方面，公司自主研发的 5 款核酸检测产品成功获得欧盟 CE IVDR 认证，覆盖呼吸道感染、宫颈癌及血源性感染三大领域。其中艾滋、乙肝、丙肝 3 款血源性感染检测产品均分别为国内同类产品首个获得 IVDR Class D（最高风险等级）认证的产品，将加速公司在国际市场的拓展。

二、基于流水线及 POCT 装机双轮驱动业务增长

（一）分子 POCT 业务

第一，行业已出现较好的市场窗口期。近年来，临床诊疗规则发生重大变化，尤其是本年度发布的快速核酸相关专家共识、门急诊临床诊疗共识，已将分子 POCT 列为优选检测方案，将抗原检测列为备选方案。但现阶段国内医院门急诊检测 90%以上仍以抗原检测为主，政策、临床需求与实际业务现状形成明显剪刀差。

第二，分子 POCT 能够有效解决行业多项核心痛点：一是检测时效，分子 POCT 并非全新品类，但公司是业内首家运用 AI 技术将分子诊断检测时长压缩至 12 分钟的企业，检测时效可对标抗原检测。从现有客户实践来看，检测效率的大幅提升使分子诊断得以进入临床首诊场景，有望实现对抗原检测的替代。二是全管内操作模式解决了开盖污染问题，设备可直接部署于临床科室及基层诊所，从源头降低 PCR 污染发生概率。三是通过技术构筑了难以复制的核心竞争优势。该项技术的核心为 AI 进化酶与 AI 蛋白算法，实现这一点需要大规模临床样本数据作为支撑。公司拥有行业规模领先的业务体量与样本数据集，且规模仍在持续扩充，构成核心竞争壁垒。

第三，业务增长势能预计将于明年进一步释放。公司将推出覆盖更多场景的系列新品，例如，面向基层市场，在现有设备基础上进一步大幅降低成本，强化基层市场装机能力，面向医院急诊科室，进一步提升检测性能。同时，公司布局磁珠富集核心技术，主要面向血液感染、脓毒症领域，结合生态布局形成更完整的产品矩阵，更好地服务市场需求。在现有装机需求及未来新品迭代的双重驱动下，整体装机态势有望持续提升。

第四，装机业务具备成熟客户基础，可面向存量客户完成产品升级，无需从零开拓市场。在等级医院，公司呼吸道相关产品已进入 2,500 家以上医院，年检测量超 1,500 万人份，检测场景主要集中于住院部。公司核心策略是将检测场景

由住院部延伸至门急诊，实现对抗原检测的替代，依托现有渠道与客户资源即可推进落地，这也是 XPOCT 设备上市后实现快速装机的重要基础。在基层市场，公司红外荧光检测产品已覆盖 8,000 家以上基层机构，该类机构当前主要开展血球检测业务，可在现有业务基础上叠加病原学诊断能力，为诊所和基层医疗机构提供更精准的诊断。

第五，中长期装机规划与市场空间。市场容量方面，目前，国内抗原及其他高频快检现有基础盘对应检测量约 1.9-2.75 亿人份，分子 POCT 正处于对这一市场的替代进程中。从行业变化来看，传统快检厂家今年业绩普遍受到较大影响，快速检测的方法学切换正在医院、诊所等各领域切实推进。长期来看，预测国内分子 POCT 的整体装机容量约 10 万台，中长期增长具备充足空间。产出测算方面，预测单台 POCT 设备每年可带动 10 万元试剂收入，对应日均检测量仅需 9 人份即可实现。参考此前在某儿童医院的实际运营案例来看，设备日均实际检测量超过 70 人份，具备较高的验证余量及安全边际。

（二）分子流水线业务

分子流水线主要面向住院部市场，重点服务急症、重症及复杂感染样本检测需求。生化免疫行业已经历从单机向流水线迭代升级的行业进程，其中多家企业凭借流水线产品实现了业务快速增长，因此，流水线替代升级对业务增长的拉动效应是可衡量、可验证的。

对公司而言，流水线推广具备天然基础：**全国具备 PCR 实验室资质的省级医院合计约 6,000 家，其中 4,000 家医院已采购公司 PCR 相关产品，产品均可通过分子流水线实现迭代升级。**在无需新增渠道、无需拓展新客户、亦无需客户新增试剂品类的前提下，仅需在原有试剂配置基础上新增一台流水线设备即可完成升级改造。升级完成后可支持 70 余项检测项目，同业企业若要在五年内取得全部 70 余项三类医疗器械注册证，需要承担较高时间与成本压力。此外，根据实际运营案例，流水线可大幅提高设备利用率，降低样本周转、人员操作成本，显著提升医疗机构运营效率。

总体来看，分子 POCT 主要覆盖门诊及基层检测需求，分子流水线聚焦住院部检测场景，两类设备是公司业务放量的核心抓手。此外，住院端，公司配套测序解决方案，进一步挖掘单院产出潜力；基层端，依托华斯无微红外荧光等多元

布局，夯实长期增长基础。仪器装机战略是公司由传统试剂销售模式向“仪器+试剂”更加稳定的经营模式转型的重要起点。

三、问答环节（Q&A）

Q1：检验价格立项指南对呼吸道联检产品有多大影响？HPV 等集采产品后续出厂价是否会进一步下降？IVD 行业政策影响何时出清、行业何时见底？

答：关于价格指南对呼吸道联检产品的影响：多重 PCR 荧光技术为公司核心底层技术，该技术特征在于荧光通道增加时，联检产品的生产成本几乎不会同步增加。因此，联检产品价格折扣对公司经营的冲击相对有限，而合理的联检定价在惠及客户的同时，有利于推动产品由二联、三联检向四联、五联检等更高联检规格拓展，在成本增幅可控前提下提升产品整体价值，这也是公司今年布局八色荧光技术、未来持续拓展荧光通道的核心考量。

关于 HPV 集采产品降价以及行业周期判断：从行业实际运行情况看，集采落地后，现行产品价格已经较为充分地反映了市场竞争格局。2025 年的集采政策以存量规则深化执行为主，新增集采品种延续带量采购的特点，降幅趋于温和，同时主管部门启动异常采购价格核查机制，整体集采价格已到达合理区间。对公司而言，行业集采为份额整合带来机遇。公司 HPV 产品前期市占率并非行业头部，但依托生产、运营、成本管控能力，在集采中相关产品均以 A 组中标。头部企业有望通过以量补价的方式提升市场份额提升。此外，国际品牌企业的市场份额上半年出现下降，也为国内本土优质企业提升市场份额创造了窗口期。

Q2：公司投资哲源科技最看重的核心亮点是什么？未来如何与圣湘业务协同？后续还会关注什么样的投资并购标的？

答：哲源科技是一家以数字生命赋能新药创新的公司，在 AI for Science 领域深耕十余年，积累了丰富的临床数据与组学数据，研发了独特的垂直领域医疗 AI 模型，能够系统性解析疾病发生机制，从源头挖掘诊断与治疗新靶点，更为关键的是能够基于数字孪生开展虚拟临床试验，实现适应症与受试人群的精准匹配。

这项能力与 IVD 产品开发高度相关，有助于缓解行业同质化重复开发现状，通过大数据与 AI for Science 技术筛选更精准的检测靶点，验证检测的临床价值，能够同时提升产品上市前研发与上市后临床应用的效率。公司以 4,000 万元参股

哲源科技 4.02%股权，是公司在 AI+医疗底层技术的重要产业卡位。

后续布局方面，公司已联合政府引导基金发起设立总规模 10 亿元的湖南金芙蓉圣湘生物产业基金，将继续聚焦 AI 医疗应用、创新医疗器械以及产业链协同等领域，通过参股投资完善诊疗一体化布局。诊疗一体化的核心，即通过 AI for Science 实现靶点精准挖掘、产品精准开发、临床精准干预，最终为患者带来真实临床获益。

哲源科技团队来自中科院计算所，技术背景扎实，商业化风格低调。圣湘在临床需求的理解、应用场景的落地以及底层数据积累方面的丰富经验，恰好可与其形成生态互补。目前，双方已规划在儿童生长发育与药物创新领域合作开发大模型，儿童生长发育属于国家重点战略方向，且儿童创新药、生长发育与抗衰、逆龄的趋势高度相关，市场空间广阔。同时，在危急重症感染领域，双方也在开展深度合作，打造危急重症 AI 智能体，结合公司检测工具，助力临床解决耐药、脓毒症等诊疗难点。哲源的模型已经助力公司多个研发项目及科研合作效率有效提升，双方合作认可度较高。公司对外投资坚持互补赋能、协同共赢的逻辑，我们非常看好哲源科技在 AI+医疗领域的价值，相信其能为精准诊疗带来关键创新助力，解决医疗领域的难点痛点。

Q3：能否分拆中山海济的收入利润情况？水针目前的占比大概是多少？对下半年业绩有何展望？

答：本年度生长激素业务受集采、医保政策、粉针产品市场价格竞争多重因素影响，经营承压。中山海济上半年实现营业收入 1.96 亿元，较去年略有下降，整体基本持平；实现净利润 0.58 亿元；其中水针产品收入占比基本保持稳定，在 60%以上，与上年同期占比基本相当。

Q4：公司与青峰医药的诊疗一体化合作模式，能给公司带来哪些获益？后续在这一战略上还有哪些布局与成果？

答：与青峰的合作源于公司的长期规划：我们希望基层医疗机构提供的不止是检测服务，分子诊断能够快速准确检测出流感，但患者是否能用上对症的特效药，是构建诊疗闭环的关键。因此，公司希望打造“12 分钟快速检测+对症特效药”的一体化方案，在秋冬季为基层医疗机构的患者提供简便、科学、高效的诊疗方案。临床数据显示，核酸检测联合对症药物干预，能够更快实现患者体温下

降。未来，服务链路将进一步前置到体征探测，例如通过智能手环采集体温数据，出现异常后启动快速检测与药物干预，后续持续采集数据并跟踪干预效果，形成“探测-检测-干预-再评估”的完整诊疗闭环。我们的目标不只是向基层销售检测产品，而是提供低成本、高效、科学、符合健康需求的创新医疗服务。

Q5：能否回顾公司家用检测业务上半年的阶段性成果，以及未来的推广计划？医疗反腐对公司业务开展是否有影响？

答：公司居家检测业务分阶段推进，第一阶段公司已和京东、美团、阿里合作落地上门检测服务，现阶段正由线上上门模式向到店服务模式延伸，依托基层诊所作为线下服务基点，扩大线上业务覆盖范围，改善服务体验。目前，XPOCT设备已应用于上门检测场景，单台设备可同时承接到店、上门样本，提升设备使用效率。同时，检测菜单也在持续丰富，从分子检测、到红岸基元相关产品、再到华斯无微免疫检测等，都可依托诊所检测基点扩大服务范围。居家检测是公司全链路诊疗闭环中的一环，核心是构建“体征探测-干预-分级诊疗”的业务闭环，依托算法实现用户分流，分别匹配居家随访、诊所就诊、急诊救治路径，公司具备脓毒症、基因检测等全场景解决方案。

关于医疗反腐对院内业务的影响，公司聚焦基因检测等高端检测赛道，较早脱离了常规检测的同质化低价竞争。从测序、分子 POCT 到流水线的发展可看到，医院对分子检测、基因检测等高端个性化检测的需求持续增长，这类专业检测技术门槛高、循证要求严格，受医疗反腐的影响相对有限。更重要的是，公司与医院的合作已经超越检测产品本身，延伸至数据合作、诊疗路径优化、个性化方案定制等维度，这是我们交付给医院的核心价值，因此医疗反腐对公司业务影响较小。从中长期来看，行业出清将释放更多市场空间，利好具备综合实力的本土企业。

Q6：能否梳理公司外延发展的整体战略布局？

答：公司外延战略始终围绕“诊疗一体化”的核心主线，坚持内生增长、外延并购、生态合作三轮驱动，旨在构建全产业链生态矩阵。横向拓展层面，全资收购中山海济，从诊断领域延伸至生长激素治疗领域，形成“筛查-诊断-治疗”闭环。纵向强化技术壁垒层面，上游布局真迈生物，高通量测序已取得注册证；投资德国 Inno-train，补齐 HLA 分型和高端血液分子诊断的技术壁垒；参股哲源科技，

增资圣维鲲鹏，布局新一代多重分子 POCT 平台，首个项目已完成样本测试。生态协同方面，控股红岸基元，布局基层医疗与宠物医疗赛道；与腾讯健康、青峰科睿、阿里健康等构建数字化诊疗生态。资本工具层面，设立 10 亿元规模产业基金，为公司外延业务拓展提供资本支持。

Q7：收购德国 Inno-train 之后目前进度如何？完成收购后海外渠道如何整合？能否预期未来海外业务进一步加速？

答：该控股收购项目现阶段处于境外监管审批流程，待审批完成后即可完成交割。其 HLA 分型技术可服务器官移植、骨髓移植、输血配型等临床场景，国内同样具备可观市场空间。交割完成后，公司将整合 Inno-train 原有渠道资源与圣湘现有海外渠道，共同推动 Inno-train 产品全球销售以及国内市场开拓，同时助力圣湘产品深耕欧洲市场，在维护存量业务基础上，有望为公司提供更高的海外营收增速。

过去几年，公司海外分子诊断业务经历一定波折，主要源于两点：一是多数发展中国家市场尚处发展早期，以开放平台模式为主，单台仪器兼容多家厂商试剂，前期投入大但客户粘性偏弱，业务可持续性与增长性不足；二是分子诊断整体市场体量小于生化免疫，缺少完整产品组合的情况下，团队搭建、优质经销商拓展均存在挑战。

近两年，公司进行战略调整，业务方向逐步清晰。公司已经由试剂供应商转型为具备“仪器+试剂”完整平台能力的企业，产品矩阵覆盖分子、免疫、血球检测等，形成面向基层感染性疾病的完整解决方案，该套方案对海外医疗机构具备较强吸引力，公司重点挖掘基层蓝海市场，打造常见病整体解决方案，海外业务发展态势向好。在美国市场，当地诊所与实验室对公司产品期待值较高，产品注册申报工作有序开展中。同时，根据行业新趋势，在原材料与人力成本上涨、LDT 市场对服务与个性化方案要求提升的背景下，部分传统国际头部企业因利润率下降逐步缩减 LDT 市场投入，为国内企业带来市场机会。对比国际巨头，公司产品具备显著成本优势，海外市场空间广阔，目前已和多家大型机构达成深度合作意向。

管理层总结：

管理层对公司未来发展抱有充分信心。公司充分把握过去几年行业调整窗口期，完成了能力建设与平台建设，实现由试剂企业向平台型企业的转型升级，业务由相对单一的分子诊断赛道向多元化一体化企业拓展。

总体基调上，从下半年开始，公司有望步入恢复性相对较快增长的阶段。仪器装机是增长重要抓手之一，而增长背后的核心逻辑来自国内诊疗政策与诊疗范式的重大升级。公司依托全场景分子诊断方案，推动行业由经验医学向精准医学演进，最终实现“一人一药、一人一案”的个性化、一体化高效精准诊疗。AI是实现上述目标的核心抓手，AI技术可以推动知识平权与医疗平权，为精准诊疗推广、分级诊疗落地提供支撑，使诊所、急诊等基层场景，无需高度依赖资深医生也可输出高质量诊疗服务，缓解高端医疗资源供给不足的问题。而AI模型运行的核心支撑为高质量医疗数据，AI+分子诊断是推动精准诊疗变革的重要抓手。经过近18年业务沉淀，公司全场景解决方案能够充分受益于本次诊疗范式变革，这也是公司仪器装机进度超预期的核心原因。

诊疗范式迭代构成行业底层驱动。抗原检测厂商及经销商若不能向精准诊疗赛道转型，原有业务将面临压力。市场由需求、供给、支付能力三方共同决定，精准诊疗的三方正在形成强烈共振，行业发展约束逐步消除：全矩阵全场景产品落地解决供给端约束，医保服务指南、疾控多病共检倡导、儿科精准检测优先等政策逐步理顺支付及推广环境。多病共检的政策导向下，联检产品经过严格临床验证，具备明确临床意义，能够大幅提升诊疗效率与患者收益，后续渗透率有望持续提升，逐步发展成为临床主流。