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 王在存/喻胜锋/贺菊颖 中信证券 宋硕/张斌斌 国泰海通 赵峻峰/李啸岩 方正证券 许睿/唐娜 国信证券 彭思宇/贾瑞祥 东北证券 叶菁/文将儒 西部证券 陆伏崴/孙阿敏 中邮医药 盛丽华/岑峻宇 开源医药 陈峻/石启正 华创证券 李婵娟/陈俊威等 100 余人参加本次交流会
时间	2026 年 10 月 30 日 15:00
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 市场总监 唐瑶 财务副总监 倪志靖
投资者关系活动主要内容纪要	

一、2026 年三季度经营业绩复盘与解读

2026 年前三季度，公司实现营业收入 12.52 亿元，同比增长 0.66%，归母净利润 1.04 亿元。分季度看，一季度受上年同期较高基数影响同比小幅下降 8.02%，二季度基本持平，三季度单季营收 4.18 亿元，同比增长 11.33%，经营基本面企稳回升。前三季度研发投入 2.32 亿元，营收占比 18.54%，为产品迭代与差异化竞争提供有力支撑。

（一）单季营收增速转正，仪器装机成效显现

圣湘生物坚定落实“仪器带动试剂”的核心战略，**前三季度仪器业务实现营收超 2 亿元**，同比实现较快增长。公司把硬件规模化铺设作为经营重要抓手，重

点推动全自动分子流水线、核酸一体机、测序仪等核心产品市场布局，加快分子 POCT 设备及配套试剂的注册取证步伐，持续完善“中心实验室—常规科室—基层”全场景仪器产品矩阵与解决方案。

同时，装机落地分层推进：在急诊、发热与基层等医疗增量市场，公司 **POCT 仪器 SUREXEVO 16A 落地 900 余台**；在三甲医院与区域中心实验室，公司**全自动分子流水线落地 70 余套，配套测序仪落地 50 余台**；在地市级医院临床科室，公司**全自动核酸一体机落地 170 余台**，覆盖呼吸道、妇幼、血源感染等多病种检测需求。

随着大批仪器完成装机，医疗机构的试剂项目持续扩项，订单储备稳步抬升，“仪器装机—试剂上量—规模效应释放”的商业闭环持续深化。硬件入口逐步落地后，公司通过自主研发、产业并购、CVC 产业基金、外部战略合作四维协同，打通检测、药物、AI 与健康管理全链条，搭建业务协同能力，为以后多板块协同增长储备空间。

（二）AI 精准诊断产品创收，相关产品进入培育放量阶段

今年公司新上市的 SUREXEVO 16A，是公司首款深度融合 AI 数据分析算法的分子 POCT 仪器，最快 12 分钟就能出结果，也入选了国家人工智能医疗器械揭榜挂帅项目。

依托 AI 蛋白进化酶技术，配套两款冻干呼吸道核酸试剂盒也拿到注册证，可以检测 8 种常见呼吸道病原体，补齐了呼吸道感染的场景方案。借助 AI 做蛋白设计优化，酶的性能得到提升，冻干试剂的稳定性、检测效率、标准化水平都更好。

依托自身场景积累与产业制造优势，后续公司还将推出多款 AI 赋能产品，沉淀自有算法模型，打造高客户黏性的数智化医疗平台，为精准诊断产品矩阵的持续创新提供动能。

（三）紧抓政策窗口，精准诊疗空间加速打开

伴随着国家医保检验价格新政落地、DRG/DIP 支付改革、医疗卫生强基工程推进，健康需求升级和产业市场周期发展步入关键转换阶段，精准诊疗的临床需求持续释放，行业竞争重心回归检测性能、综合成本、终端覆盖能力，为具备完整产品矩阵与成套解决方案能力的企业打开中长期增量空间。

紧抓政策窗口期，公司确立了三条梯次承接的发展路径：**重塑传染病精准检测市场格局；把握临床血筛百亿级存量精准筛查市场；前瞻布局肿瘤伴随诊断战略延伸。**

在呼吸道、肝炎、艾滋、性病等常见传染病核酸检测领域，圣湘生物处于国产第一梯队，多种检测产品实验室用户数持续保持领先。公司累计取得 1800 余项注册证，三款血源感染核酸检测试剂盒取得欧盟 IVDR 最高风险等级 Class D 认证，海内外产品竞争力持续夯实。

肿瘤伴随诊断与术前筛查、血筛同为精准诊疗核心场景，检测门槛更高、客户黏性更强。公司依托成熟分子诊断平台，持续开展前瞻研究与临床积累，搭建靶向用药、MRD 监测一体化方案，可与现有装机终端、合作资源协同，实现由传染病筛查向肿瘤精准诊疗延伸。

（四）全球化布局同步加码，三重转型重构商业模式

打磨技术与国内业务的同时，圣湘生物全球化布局与产业资本布局同步加码，进一步夯实四维协同生态底座。报告期内，公司境外收入约 0.75 亿元，同比增长约 6%。依托分区域、多层次的国际化策略，公司持续推进欧洲、北美、东南亚市场开拓，不断拓展全球化业务版图。

内外布局双向发力之下，公司推动三重商业模式转型：从售卖单品升级为整体解决方案；业务场景从院内拓展至全场景健康服务；打通数据孤岛，搭建数智化生态平台，将一次性交易转化为长期健康陪伴，完成商业模式逻辑的升级。

二、问答环节（Q&A）

Q1：近期检验价格立项指南相关收费标准逐步落地，对公司呼吸道病原体、肝炎、HPV 等产品分别会产生怎样的影响？例如肝炎超敏检测收费下调较多、联检产品实行折扣定价，这些变化对公司的影响有多大？此外，指南明确了 NGS 等新技术的收费标准，公司有哪些项目或产品有望把握政策窗口实现放量？

答：

1、呼吸道联检领域：病原体单检定价及联检收费的整体影响可控，存在结构性利好。指南明确，5 项及以下联检按 8 折、6 项及以上联检按 7 折计费。目前北京、安徽、辽宁、江西、青海、浙江六省已将 DNA、RNA 单项检测统一定价为 80 元，已公布省份的物价多数上调，能够对冲联检折扣带来的收费影响。

公司重点布局多重 PCR 技术，历经近三年产品迭代，已从六联检拓展至二联、三联、四联、五联检等产品矩阵，联检通道越多，单次检测覆盖范围越广，产品整体价值越高。同时，公司布局八色荧光 PCR 技术，可为医疗机构提供更丰富的产品选择。

2、肝炎和艾滋检测领域：本次调整核心为同检同价，明确了高敏检测的定义，随着价格壁垒制度性解除，精准筛查百亿级市场空间有望持续释放，公司的乙肝、丙肝、艾滋三联检测产品具备较大的增量发挥空间。同时乙肝、丙肝、艾滋三个项目明确定性检测收费的基准，结合联检收费规则，为整体市场开放出临床术前输血前传染病核酸三联筛查市场空间。

3、HPV 检测领域：HPV 试剂是首个纳入集采的品类，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。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。

4、NGS 方面：指南明确了收费标准，tNGS 按面板、mNGS 按次全国立项，这是进入合规收费的关键一步。公司测序仪前三季度落地 50 余台，自研测序矩阵与参股的真迈生物开展平台合作，通过装机布局，可有效承接 NGS 及特检方向合规收费对应的市场空间与机会。

Q2：三季度分子 POCT 装机较快，公司的差异化竞争优势体现在哪些方面，满足了客户哪些需求？

答：前三季度公司分子 POCT 仪器落地 900 余台，这一节奏是行业窗口期、产品差异化能力与存量客户基础三者叠加的结果。

首先，行业窗口期已经打开。临床诊疗规则发生重大变化，快速核酸及门急诊临床诊疗专家共识已将分子 POCT 列为优选方案，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，是 POCT 的窗口期。

其次，差异化优势有助于解决行业核心痛点。检测时效上，该款产品可将分子诊断时长压缩至 12 分钟，时效对标抗原，使分子诊断得以进入临床首诊场景；操作上，全管内模式有助于解决开盖污染问题，设备可直接部署于临床科室及基

层诊所；技术上，AI 进化酶与 AI 蛋白算法，依赖大规模临床数据支撑，公司样本体量规模庞大并持续扩充，构成难以复制的竞争优势。

第三，装机本质是存量客户的场景延伸。等级医院呼吸道产品已进入 2,500 家以上医院，场景集中于住院部，核心策略是向门急诊延伸；基层红外荧光产品已覆盖 8,000 家以上机构，可在现有业务基础上叠加病原学诊断能力，无需从零开拓。对圣湘而言，经过 10 多年创新的积累，每一个新的精准诊疗方案，都是在既有平台底座上叠加的增量，边际成本更低、边际贡献更高，有助于持续为增长曲线提供增量。

第四，市场空间。国内抗原及其他高频快检基础盘对应检测量约 1.9–2.75 亿人份/年，长期来看，预测国内分子 POCT 的整体装机容量约 10 万台，单台设备每年可带动试剂收入约 10 万元，对应日均检测量仅需 9 人份即可实现，目前公司已覆盖的儿童医院实际日均超 30 人份，验证余量充足。

最后，增长势能有望进一步释放。公司将推出面向基层的低成本机型与面向急诊的高性能机型，并布局切入血液感染、脓毒症等领域，持续升级产品性能，推进全场景化战略。在现有装机需求与新品迭代双重驱动下，装机态势有望持续提升。

Q3：2026 年呼吸道检测的总体发展趋势及公司快检产品目前的推进情况如何？

答：呼吸道检测市场呈现三大趋势：一是**方法学迁移**，经多年推广和市场教育，临床已形成清晰认知，由免疫抗原抗体方法学向分子诊断方向迁移，基层抗原检测仍有超过 3 亿人次的市场存量；二是**由单检向联检升级**，立项指南更新后联检收费合规，为核酸检测带来更多市场增量；三是**应用场景拓展**，检测场景从住院向门急诊、基层下沉。公司已从以上三个方向布局。

产品端，公司已完成两款四联检冻干试剂布局，2026 年 10 月第二款覆盖副流感、人鼻病毒、腺病毒、肺炎支原体的四联检试剂获证，与首款产品形成差异化组合，覆盖最常见的 8 种呼吸道病原体；两款产品均基于 AI 进化酶技术，适配分子 POCT 及常规 PCR 平台，具备快速、多靶标、操作简便、免除冷链运输的特点，可适配中心化 PCR 实验室，并支撑向门急诊及基层下沉的战略；8 种靶标可根据季节性和流行病原体灵活组合，契合呼吸道病原流行随季节切换的临

床现实。

行业趋势层面，分子流水线和快速核酸检测专家共识出台，《乡镇卫生院服务能力标准（2026 版）》和《社区卫生服务中心服务能力标准（2026 版）》已将核酸检测纳入社区和乡镇卫生院能力建设中，分子 POCT 列为门急诊的优选方案。

终端推进方面，公司在存量终端与新场景同步发力，呼吸道产品已进入超过 2,500 家等级医院，分子 POCT 覆盖临床、住院部及门急诊场景；基层依托红外免疫荧光、分子核酸形成组合拳，结合血球产品叠加核酸病原学检测能力拓展。快检产品增长不仅来自新客户从零拓展，更来自已有终端及基层的检测菜单与项目升级，实现更多场景覆盖，转化效率和质量同步提升，是 2026 年快检落地的核心底层逻辑。

Q4：2026 年前三季度公司各主要机型的推广情况如何？仪器业务收入及装机后的业务贡献怎样？

答：公司主要推进的四款机型中，分子 POCT 上量最快，2026 年前三季度累计落地 900 余台，其中第三季度增量显著提升；核酸一体机前三季度累计落地 170 余台，分子流水线累计落地 70 余套，测序仪累计落地 50 余台。

装机已经开始体现收入贡献，前三季度公司仪器业务实现营业收入超 2 亿元，已装机入院的仪器持续带动试剂项目扩项和订单增加，核心原因是产品能够切实帮助医院提升效率、业务量和临床检验能力，市场认可度较高。

总结：

2026 年是公司**聚焦市场拓展、生态建设、技术创新及产品体系完善**的关键阶段，公司现阶段重点投入资源夯实业务基础。2026 年三季度公司仪器装机节奏显著提速，同时，相关临床立项指引落地，六个首发省份已出台配套服务收费政策，行业政策环境持续向好。公司期望通过这些能力建设投入，为 2027 年整体业务发展奠定基础，实现业务跃升。

相关立项指南与服务价格政策，鼓励医疗模式由经验医学向精准医疗、精准诊疗一体化转型，常见病如呼吸道、肠道疾病的诊疗，正由灵敏度、准确度有限的传统检测手段，向核酸检测这一“金标准”迭代。以术前感染筛查为代表的重点领域，国内每年手术人群规模约 6000 万至 1 亿例，此前因缺少明确定性、联

检收费配套，仅可开展确定性诊断，难以规模化开展筛查业务。公司在该赛道持续布局十余年，相关产品参照药品管理要求完成注册取证，完成了 10 万人份临床试验，并在数十家医院开展为期四至五年的多中心临床测评，充分验证术前核酸筛查的临床诊疗和感染管理价值。立项指南收费政策落地后，业务拓展基础已具备，产品将优先从高危人群切入，逐步实现适用人群的扩展，项目检测市场空间广阔，临床价值明确，相关政策落地后，将为业务拓展带来良好机遇。

以上布局，也是公司“三场战役”的核心组成部分：第一场战役聚焦感染性疾病领域，计划用 3-5 年推动该领域从经验医学向精准医学完成较为充分的转型，这也是公司大力推进装机的底层逻辑，伴随政策利好落地，公司将加快业务推进。

在创新投入方面，对公司而言，AI 不只是工具或概念，而是深度融入产品、核心研发和服务生态，并且开始产生正向效果。公司当前重点投入 AI4S，后续将逐步落地相关方案。精准医疗的数据飞轮在数据、模型、场景间持续运转，有助于提升公司精准诊疗、诊疗一体化等方面的创新能力，并强化生态建设，不断增厚自身竞争壁垒。

风险提示：

本文如涉及公司未来计划、发展战略、AI 应用等前瞻性陈述，不代表公司或管理层对行业、公司发展或业绩的盈利预测，不构成对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。