

诺禾致源 20260825

2026H1 业绩稳健，AI 虚拟细胞与多组学新业务驱动增长引擎切换

摘要

- 2026H1 营收 5.58 亿元(YoY+4.6%)，海外占比 50.11%，欧洲区 YoY+10.2% 表现强劲，AMEA 区剔除大项目影响后 YoY+4.6%。
- 新业务引擎切换加速：单细胞、空间组学及质谱等新业务营收 3.35 亿元(YoY+33%)，营收占比提升至 30%。
- 毛利率 41.86%(YoY+1.07pct)，得益于非 Illumina 平台引入使材料成本占比降至 34.8%；净利率 5.92%受研发及海外扩张投入影响有所下滑。
- 战略布局 AI 虚拟细胞(AIVC)领域，定位药企“数据燃料供应商”，已落地多个项目并建立专门药物研发服务事业部。
- Falcon4 智能交付平台上线，mRNA 建库产能较前代提升 200%，实现核心部件全国产化并支持 AI 生信分析深度融合。
- 国内科研服务市场呈现“量增价跌”：数据量 YoY+30%~40%，但激烈竞争导致价格下降 20%-30%，公司通过取舍低毛利业务保利润。
- 应对美国生物安全法案风险：美国业务目前对利润无贡献，极端情况下业务调整对公司整体利润水平影响可控。

Q&A

请详细介绍公司 2026 年上半年及第二季度的整体营收情况，并按区域进行拆分说明？

2026 年上半年，公司实现营业收入 11.14 亿元，较 2025 年同期增长 7.09%。2026 年第二季度单季实现营收 5.57 亿元，同比增长 3.59%。从区域分布来看，海外业务在 2026 年上半年实现稳健增长，营收达 5.58 亿元，同比增长 4.6%，占公司总营收的 50.11%。其中，美洲区同比增长 3.9%，欧洲区同比增长 10.2%。AMEA（亚太、中东及非洲）区域同比下降 8.3%，主要原因是 2025 年同期存在一个大型项目（ST 100K），剔除该项目影响后，AMEA 区域基本实现同比增长，增速约为 4.6%。就 2026 年第二季度而言，海外营收为 2.81 亿元，同比微增 1.13%，其中美洲区同比下降 3.6%，欧洲区保持 9%的稳健增长，AMEA 区域则同比下降 13%。

国内业务方面，2026 年上半年实现营收 5.56 亿元，同比增长 9.66%。其中，2026 年第二季度国内营收为 2.76 亿元，同比增长 6.23%。

2026 年上半年公司的客户结构和产品线营收表现如何？

2026 年上半年，公司的客户结构保持相对稳定。高校与研究机构客户合计贡献的营收占比为 69.54%，较去年同期提升 0.5 个百分点，该部分营收同比增长 7.8%。医院与企业类客户的营收占比为 30.46%，与去年同期基本持平。客户数量也与去年同期基本一致。从产品大类来看，生命科学基础科研服务业务在 2026 年上半年实现营收 3.92 亿元，同比增长 10.79%；其中第二季度营收为 1.95 亿元，同比增长 5.74%。建库测序平台服务上半年实现营收 5.21 亿元，与去年同期基本持平；其中第二季度营收为 2.55 亿元，同比下降 4%。医学研究与服务上半年实现营收 1.64 亿元，同比增长 18%；其中第二季度营收为 0.87 亿元，同比增长 19%。

公司在新业务领域的布局 and 增长情况是怎样的？

公司正在经历增长引擎的切换，科研服务领域的新业务布局正持续多元化，并在 2026 年上半年展现出强劲的增长势头。新业务方向主要包括单细胞组学、空间组学以及质谱服务等。2026 年上半年，这些新业务合计实现营收 3.35 亿元，同比增长 33%，占公司总营收的比重已达到 30%，较去年同期提升了 5.9 个百分点。具体来看各细分领域的表现：单细胞与空间组学业务在 2026 年上半年实现营收 1.31 亿元，较 2025 年同期增长 40%。临床检验服务（主要涵盖肿瘤、遗传、感染等领域）上半年营收约为 0.93 亿元。质谱类业务上半年营收为 0.74 亿元，同比增长 55%，是增长第二快的业务板块。

公司 2026 年上半年的盈利能力表现如何，毛利率和净利润率变动的主要原因是什么？

2026 年上半年，公司短期盈利水平出现一定波动，这主要源于为提升长期竞争力而进行的一些战略性投资。毛利率方面，2026 年上半年公司毛利率为 41.86%，较 2025 年同期提升了 1.07 个百分点。毛利率的提升主要得益于两方面：一是通过销售端调整和技术迭代优化了业务结构；二是通过供应链优化和自动化交付提升了效率。净利润率方面，2026 年上半年净利润为 0.66 亿元，净利润率为 5.92%，较去年同期下降了 1.92 个百分点。净利润率下降是公司主动战略选择的结果，主要影响因素包括：研发费用率同比上升 2.05 个百分点，销售费用率同比上升 1.15 个百分点，以及财务费用率同比上升 1.65 个百分点。这些费用的增加主要用于加大对新技术和新产业方向的研发投入，以及在日本、德国、韩国、澳洲等区域进行市场培育以深耕全球本地化。财务费用的波动则主要受短期汇率波动影响。

公司在成本控制方面采取了哪些措施，具体效果如何？

公司在供应端通过多平台布局和自动化提升来优化成本结构。在材料成本方面，通过引入华大智造 T7+、Ultima、Element 等非 Illumina 平台，实现了多组学平台的结构性调整，以精准匹配不同层级客户的需求。这一举措使得 2026 年上半年直接材料成本占收入比重降至 34.8%，较 2025 年同期下降了 1.75 个百分点。在人工成本方面，由于积极开拓海外本地化实验室（如德国、日本、新加坡），以提供更完善的本地化服务和解决方案，导致人工成本短期内有所波动。2026 年上半年，人工成本占收入比为 9.65%，同比上升 1 个百分点。在制造费用方面，得益于折旧费率下降 0.5 个百分点等因素，2026 年上半年制造费用占收入比为 13.69%，同比下降了 0.34 个百分点。

公司在研发方面的投入方向、具体进展以及取得了哪些成果？

公司坚定地保持研发投入强度，以创新驱动竞争力。2026 年上半年，公司研发投入达到 0.91 亿元，同比增长 45.73%，占营收比重为 8.19%，同比提升 2.17 个百分点。其中，第二季度单季投入为 5,513 万元。研发投入主要聚焦于几个关键领域：在产品维度，重点投入单细胞与空间组学、蛋白质与代谢组学；在技术平台维度，重点投入 AI 科研平台；同时，也在推进临检产品的注册取证工作。此外，公司还向上半年陆续推出的病毒载体、类器官等科研服务延伸，以构建更完整的生命科学服务场景。在技术平台方面，公司推出了新一代小型柔性智能交付平台 Falcon 4，该平台整合了约 15 台精密仪器，实现了全流程自动化操作。以 mRNA 样本建库为例，其产能相比 Falcon 3 提升了约 200%，达到原有产能的 3 倍。在 AI 创新方面，公司自主研发的 AI for Science 科研服务平台进行了升级，搭载了生信分析 skills，提升了在数据分析和解读场景下的准确性，实现了与基因组学、转录组学、单细胞测序等核心业务的深度融合。同时，公司正在构建自主可控、开放可扩展的 AI VC 科研服务平台，并已于上半年同一些科研机构就 ADC 及肿瘤发生机制研究达成了数百万级别的合作。截至 2026 年 6 月 30 日，公司累计获得专利授权 125 项（其中发明专利 93 项）和软件著作权 676 项。报告期内，新增专利授权 9 项，新增软件著作权 80 项。

公司 2026 年上半年的现金流状况以及对下半年的业务展望是怎样的？

2026 年上半年，公司现金流保持相对稳健。经营活动产生的现金流量净额为 -3,200 万元，较 2025 年同期增加了 1.3 亿元，主要得益于回款增加以及去年同期为库存采购了较多备货。公司的减值计提风险相对可控，应收账款和存货情况也保持稳定。展望 2026 年下半年，公司将继续聚焦生命科学产品与解决方案，并围绕几条主线实现有质量的增长：一是在科研服务领域进行深度耕耘；二是在客群上向药物研发服务、育种等领域拓展广度；三是以 AI 能力全面升级现有业务。

请问公司如何看待当前科研服务市场的整体环境，以及公司自身的经营质量和研发投入方向？

当前全球科研经费面临一定压力，部分原因在于地缘政治不确定性导致一些国家将资源优先配置于安全领域，对科研造成了影响。国内市场的数据量同比增长约30%至40%，但由于高度竞争，价格也出现了20%至30%的下降，限制了营收的增长幅度。海外市场方面，尽管生物安全法案等地缘政治因素带来了一定影响，但总体仍在可控范围内。在经营质量方面，公司保持了合理的毛利率水平和研发投入强度，经营状况正常稳定。当期净利润的下降主要是由于研发投入和营销费用的增加所致。公司一方面在渗透率不足或发展相对滞后的海外市场积极布局，另一方面则重点增加研发投入。研发投入主要聚焦于以下几个方向：第一，在干实验（生物信息分析）方面，正推行AI化和智能化，目标是让智能体承担约80%的数据分析工作，使生物信息团队从项目交付的角色转变为真正的研发角色。第二，在湿实验方面，无人化自动体系已迭代至第四代，进一步提升了通量能力，并实现了核心仪器与部件的全国产化，增强了自主性。第三，在产品线扩展方面，正在拓展类器官、病毒载体包装等新平台。这既是丰富面向同一科研客户群的服务品类，也是为了构建“虚拟细胞”平台的全链条技术组合。例如，类器官培养后的药物筛选等场景，后续可直接衔接单细胞测序等组学平台。

公司如何看待AI技术，特别是虚拟细胞（Virtual Cell）为行业带来的新范式和商业机会，以及公司在此领域的战略布局和优势？

AI技术正在推动科研范式从传统的“方案设计-样本处理-测序-数据分析”转变为“数据学习-模型预测-实验验证-数据迭代”的新模式。尤其在药物研发领域，AI的应用进展非常积极，其中与公司业务最直接相关的是虚拟细胞（Virtual Cell）方向。通过大规模采集组学数据来训练模型并进行预测，已成为新的研究趋势。公司观察到，自2026年最近三四个月以来，AI和虚拟细胞领域热度显著提升，不少初创公司在短期内完成多轮融资。这一趋势的核心在于数据，组学数据（如测序、蛋白质组学、代谢组学数据）是现阶段能够通过大规模采集手段生成、用于AI训练的关键数据。公司认为，数据将是未来企业间形成差异化竞争优势的核心。基于此，公司已独立建立面向药物研发服务的产品部和事业部，旨在抓住这一发展机遇。公司的优势在于：

1. **平台规模与技术全面性：**拥有强大的数据生产能力和全面的技术平台。
2. **全栈能力：**具备从基础测序、多组学数据生产，到AI湿实验验证闭环的场景化解决方案能力，可以系统性地承担药企在AI虚拟细胞研发中“数据燃料供应商”的角色。

目前，公司已开始承接多家AI虚拟细胞相关企业的业务需求，并寻求与有潜力的初创企业进行更深度的合作。

针对药企研发服务这一新业务方向，公司有哪些具体的布局、产品规划以及观察到的市场机遇？

药企客户并非全新客群，2025 年公司在该方向的收入约为 7,000 万人民币，主要为全球的 MNC、biotech、CRO 等提供早研相关的多组学检测服务。基于持续的创新疗法和监管政策利好，公司正积极开拓面向药企的新业务，具体布局如下：

1. **细胞与基因治疗**：随着 2026 年 5 月 CDE 发布间充质干细胞指导原则征求意见稿，以及 7 月中国生物技术的发展中心明确组学新技术的应用价值，公司已与头部 CGT 企业合作，共同开发覆盖原料质检、CMC 放行检测、IND 申报到临床研究的全流程检测技术。
2. **虚拟细胞 (Virtual Cell)**：公司认为这是 AI for science 最快落地的方向之一，市场对单细胞多组学、扰动数据和空间组学数据的“燃料”需求正爆发式增长。公司依托全栈能力，定位为药企 AI 虚拟细胞的“燃料供应商”，目前已承接相关业务。
3. **类器官**：2026 年 7 月 CDE 发布的“先锋计划”将类器官列为五大新路径之一，为其从科研工具转向注册级证据提供了黄金窗口期。公司依托现有科研服务经验，可系统性对接药企及 CRO 在药物申报中对类器官的合作需求。
4. **个体化 mRNA 肿瘤疫苗**：以 Moderna 和默沙东的 mRNA-4,157/V940 三期临床成功为标志，该领域正从概念走向商业化。每个患者在治疗前后需进行全外显子、转录组、HLA 分型、MRD 及 TCR 等多项检测。公司可作为全链条服务商，提供从新抗原预测、伴随诊断联合开发到长期随访监测的一站式服务。
5. **肿瘤临床研究与伴随诊断**：2026 年 6 月和 7 月，CMDE 与 CDE 相继发文，明确了肿瘤大 Panel 的注册路径以及药企与诊断公司“药诊同步”的深度合作机制。公司已启动肿瘤大 Panel 的注册工作，后续将与药企深度合作开发原研伴随诊断，并利用已有的肿瘤入院合作基础和渠道能力，实现产品快速市场推广。

公司大约从何时感受到 AI 药物研发的浪潮，主要是哪类客户提出了哪些业务需求？在这些需求中，公司目前的能力覆盖范围如何，对于暂不能满足的需求有何发展规划？

公司感受到 AI 药物研发的浪潮，主要是因为看到 AI 虚拟细胞 (Virtual Cell) 领域在最近几个月变得非常火热，许多初创公司在短期内获得了多轮融资。这类客户的需求核心是利用大规模的组学数据来训练模型，以发现新的药物靶点和研究新的作用机制。具体而言，客户的需求主要集中在通过基因扰动、药物扰动等方式产生更多的观察值，并采集相应的组学数据来训练模型。这与公司原有的业务结构有所不同，后者主要服务于高校、科研院所和医院的基础研究。现在，药物研发企业开始真正关注利用虚拟细胞范式来探索新靶点和新机制。在能力

覆盖方面，公司在细胞层面的数据采集和分析能力较强，能够满足大规模生成组学数据的需求，这正是 AI 模型训练所必需的“数据燃料”。公司可以系统性地承担 AI 虚拟细胞“燃料供应商”的角色。对于目前能力尚不能完全覆盖或需要进一步拓展的领域，公司正在积极布局，例如通过建立专门的药物研发服务事业部，整合和扩展相关产品组合，以更好地服务于这一新兴市场。

请问公司在组学业务范畴内，尤其是在农业育种和药物研发领域，AI 技术的应用现状、发展趋势以及具体的业务布局是怎样的？

在 AI 应用方面，公司在农业育种领域的实践起步较早。育种领域对样本成本高度敏感，我们利用遗传学中的连锁平衡与不平衡原理，通过低至 0.1X 深度的全基因组测序，结合 AI 应用推导出其他序列信息。这项技术已成功将单个样本的成本降至几十元人民币，并已形成成熟的产品方向。在药物研发领域，我们观察到自 2025 年下半年以来，以“虚拟细胞”为代表的新浪潮带来了显著机遇。此前，国内药物研发多聚焦于已知靶点的筛选或分子设计，对上游组学的需求相对有限，且国内未强制要求靶向药配备伴随诊断，也影响了临床应用。新的“虚拟细胞”范式通过基因编辑或化学药物扰动产生大量观察值，用以训练模型，从而发现基因间的调控规律，实现虚拟筛选，极大提升了研发效率与规模。为顺应这一趋势，我们自 2025 年下半年起，致力于打造闭环化的服务链条，而非提供零散的服务。为此，我们积极布局并上线了类器官和病毒载体包装等新产品线，这些是新研发范式中不可或缺的组合部分，目前均已能提供交付服务。在客户拓展方面，我们既服务于顶尖科学家及其实验室，他们利用我们的技术构建针对特定疾病或细胞类型的“私有模型”，这类项目规模相对较小但聚焦度高，自 2026 年上半年以来已落地多个项目。同时，我们也与新兴的生物技术创业公司合作，尤其在最近三个月内，随着这些公司完成融资并准备好样本，我们已进入多个项目的预实验执行阶段。此外，在美国市场，我们从 2025 年底至 2026 年初开始承接扎克伯格研究所等机构的项目，主要负责规模化的数据交付执行。

公司在制药企业客户端已具备一定的业务基础，未来计划如何实现从现有基础到业务实质性突破？预计这一过程需要多长时间，以及在此期间需要进行哪些关键工作？

公司在药企服务方面已具备良好基础。首先，我们现有数千万元的存量收入规模，虽然此前服务链条相对较短，但已建立起客户基础。其次，我们的实验室基础设施完备，无论在国内还是海外，均符合全球各类质量资质标准，能够满足药企的严格要求。未来的发展速度主要取决于客户端的需求，以及我们定义和设计针对性场景产品的能力。我们当前重点关注 AI 虚拟细胞（AI VC）这一新兴领域，并将其视为一个重要的发展方向。我们认为，这种新的研发范式为国内创新药企提供了一个追赶甚至超越跨国公司的契机，尤其是在早期新靶点和新机制的研究方面。目前，行业内相关科研论文发表频繁，技术范式迭代迅速，探索非常密集。为抓住这一机遇，我们正紧跟行业发展，并与外部专家及国内创新药企紧密合作。我们寻求的合作不止于纯粹的技术服务，而是探索更深度的商业模式，整



能力，共同探讨解决方案。对于新领域而言，这种紧密的合作至关重要。关于具体的市场规模和时间表，目前难以给出精确预测。但基于对新范式积极的判断，我们正阶段性地将其作为重点方向，大力推进其产品化进程，并与合作伙伴进行深度配合与探索。

对于非新兴领域，制药企业选择与公司合作的核心考量因素是什么？公司的竞争优势体现在哪些方面？

在非新兴领域，制药企业，尤其是承接大型项目的客户，非常看重服务的安全性。与切换成本较低的小型科研项目不同，大型药企项目对稳定性和可靠性的要求极高。我们的核心优势体现在以下几个方面：第一，规模化的运营经验和强大的基础设施。我们每年处理数百万样本，拥有丰富的运营经验。实验室的质量体系、全自动化和全信息化系统，为项目的稳定执行提供了坚实保障。第二，一站式的平台能力。我们拥有行业内最全面、最丰富的平台组合，能够为客户提供一站式服务。在当前追求速度的 AI 时代，这种完整化的体系能够帮助客户避免走弯路、规避风险，保障项目高效推进。第三，认知迭代的领先优势。通过抓住早期的项目机会，我们能够积累更多行业认知。我们相信，这种在认知上的持续迭代，将使我们能够在行业中保持领先地位。

从目前的数据看，公司的业务量实现了约 30% 的增长，但总营收增速为个位数，应如何看待当前的价格趋势？价格是否已经企稳，并有望在 2027 年将量的增长体现在营收增速上？

关于价格趋势，测序仪的价格与市场价格是相互匹配的，并且已经出现了上涨。

基因测序行业自 2014、2015 年以来竞争激烈，价格持续下降，贵公司如何应对这种行业内卷的局面？同时，美国生物安全法案对公司的海外业务，特别是美国市场，构成了哪些潜在影响，公司又将如何应对？

基因测序行业自 2014-2015 年以来吸引了大量资本和初创企业，但目前多数企业缺乏有效的发展策略，基本处于维持生存的状态，导致投资人难以退出。在此背景下，尽管样本量和数据量显著增长，但价格下降幅度较大。为保证业务质量和维持毛利率水平，公司对部分毛利极低的产品进行了取舍，避免在不合理的低价竞争中消耗过多资源。公司的战略重心已从早期过度关注竞争，调整为向更高价值的业务端倾斜资源，同时保持对具有战略意义的产品和平台的积极布局。价格何时触底难以预测，这既受竞争因素影响，也与技术迭代带来的单位成本降低有关。关于美国生物安全法案，经过与美国相关行业律师的咨询交流，普遍认为该法案政治导向明显，其目的性大于规则性，所引述的理由和证据难以成立。然而，若政治风向不变，类似的法案可能会以不同形式反复出现。对此，公司采取两手准备：一方面，美国市场本身具有吸引力，只要有机会，公司会尽力争取业务；另一方面，公司也为最坏情况做好了准备，即中美间矛盾激化或新法案落地。客观而言，近年来美国业务已受宏观环境的负面影响，目前对公司利润并无贡献。

经过压力测试，即使在最极端情况下需要对美国业务进行调整，对公司整体的利润水平也不会产生显著的负-面影响，公司的整体业务发展仍将保持可控和安全。

针对近期备受关注的 mRNA 肿瘤疫苗领域，其所需的上游服务如全外显子测序、HLA 分子检测和 RNA 测序的收费标准分别是多少？自该领域热度提升以来，公司是否观察到需求端或潜在订单的显著增长？

用于 mRNA 肿瘤疫苗研发的测序服务，尽管名称上与科研服务中的全外显子测序、RNA 测序和 HLA 分型相同，但其在订单交付流程、交付物及内容上均有本质区别，因此价格也完全不同。面向药企的临床级服务版本，其价格通常比科研版本高出数倍乃至一个数量级。具体定价取决于药企对交付内容的具体要求。目前国内尚无正式上市的 mRNA 肿瘤疫苗，因此面向患者的最终收费标准尚未确定。至于需求方面，相关合作并非因短期事件而爆发。公司与国内部分肿瘤疫苗研发企业的合作已持续多年，大概始于七八年前，且合作关系一直延续。随着近期行业事件的推动，预计未来该领域的投资力度和速度会加快，整体需求将有所提升，但短期内可能不会出现特别明显的增长。

可否介绍一下科研服务中，全外显子测序和转录组测序的收费大概在什么量级？

在科研服务应用场景中，人类全外显子测序的价格根据测序深度和分析内容的不同，包含分析服务的费用大约在几百元至 1,000 元人民币的区间。转录组测序的价格则根据数据量大小、是否包含生物信息学分析以及分析内容的复杂程度，大致在 100 元至几百元人民币的范围。