新产业 20260903

新产业 2026H1 业绩分析：海外盈利反超国内，集采出清驱动业务全面复苏

摘要

- 2026H1 国内业务复苏显著，Q2 收入增速回升至 18%，其中试剂增长 15%、仪器增长 30%，环比 Q1（-2%）大幅改善。
- 海外业务盈利能力反超国内，2026H1 海外毛利率升至 72.76%（同比+5.76pct），高出国内 3.4pct，净利率贡献预计高出 4-5pct。
- 海外试剂业务进入高增期，2026H1 收入增长 32%，Q2 增速达 41%，占海外收入比重提升至 68%，本地化战略驱动市占率向 10%-20%目标迈进。
- 国内集采影响逐步出清，首轮集采品类（传病、性激素）H1 收入增长 22%，特色项目（高血压、骨代谢）放量增长 43%，抵消了二轮集采品类的微跌。
- 装机结构高端化驱动份额提升，2026H1 大型机占比达 86%，流水线装机 125 条，三级医院收入贡献占比首次突破 50%。
- 股权激励锚定增长底线，2026-2027 年收入增长目标值为 15%，预计未来三年利润复合增速达 15%-20%。

Q&A

请概述一下新产业 2026 年上半年的整体业绩表现，并剔除汇兑损益影响后的利润增速情况？

2026 年上半年，公司收入实现 11%的增长，归母净利润增长 13%，扣非后净利润增长 14%。单看第二季度，收入增长 22%，归母净利润增长 28%，扣非后净利润增长 30%。上半年公司产生了 7,000 万元的汇兑损失，而 2025 年同期为 1,500 万元的汇兑收益。若剔除汇兑损益的影响，2026 年上半年整体利润增速约为 23%，其中第二季度的利润增速达到 37%。



如何看待新产业在国内市场的业务复苏趋势，以及试剂和仪器在 2026 年上半年的具体增长情况？

国内业务呈现出明显的复苏态势。2026 年上半年，国内业务整体实现了 7.5%的增长，其中试剂业务增长 12%，仪器业务则有个位数的下滑。进入第二季度，复苏趋势更为显著，国内业务整体增速回升至 18%，其中试剂增长 15%，仪器增长 30%。这一表现与第一季度国内业务略有下滑（-2%）的情况形成鲜明对比，显示出环比的显著改善。

海外业务在 2026 年上半年的增长情况如何，尤其是在试剂业务和盈利能力方面有哪些亮点？

2026 年上半年，海外业务实现了 15%的增长，若按美元计价，增速接近 20%。其中，试剂业务表现尤为亮眼，实现了 32%的增长，占海外收入的比重已达到 68%。从第二季度来看，海外业务整体增速达到 27%，试剂业务增速更是高达 41%，仪器业务增长 4%，相较于第一季度 3%的整体增速，环比改善非常明显。盈利能力方面，海外业务的毛利率持续提升，从 2025 年的 67%提升至 2026 上半年的近 73%。目前，海外业务的毛利率（72.76%）已超过国内业务（69.33%），高出约 3 个百分点。考虑到海外业务的销售费用率略低于国内，其净利率贡献预计比国内高出 4 到 5 个百分点。

在国内 IVD 行业整体承压的背景下，新产业的市场份额表现如何，其市场份额提升的主要驱动力是什么？

尽管行业整体承压，但新产业在国内的市场份额持续提升。例如，2025 年行业规模下滑超过 20%，而公司整体下滑幅度约在 10 个百分点。2026 年上半年，行业整体仍有所下降，但公司实现了 7.5%的增长。市场份额的提升主要得益于大型设备和流水线的装机策略。2026 年上半年，公司化学发光设备装机 672 台，其中大型机占比 86%；流水线装机 125 条。这为业务复苏奠定了高质量的客户基础，三级医院的收入贡献占比也首次超过了 50%。目前测算公司在国内市场的占有率约为 9%，未来仍有较大提升空间。

从试剂品类来看，集采政策对新产业国内业务的影响是如何演变的，不同品类的试剂业务表现有何差异？

随着集采政策执行影响的逐步出清，相关品类业务已呈现恢复性增长。以国内试剂收入增速为例，2025 年四个季度的增速分别为-13%、-24%、-8%和-8%，而 2026 年第一、二季度已分别恢复至 10%和 15%的增长，其中测试量的增长超过 20%。具体到品类，2026 年上半年，首轮集采涉及的传染病和性激素项目已实现 22%的收入增速；第二轮集采涉及的甲功和肿瘤项目仍略有下降（-2%）；而以小分子夹心法为代表的高血压、骨代谢等特色项目则实现了 43%的快速放量增长。

公司对海外市场的长期发展空间和当前业务布局有何判断？

海外市场的发展空间非常广阔。除中国外，公司的目标可及市场规模预计接近600亿元人民币，是中国市场的两倍。公司当前约20亿元的海外收入对应市占率仅为3%左右，未来有向10%至20%提升的巨大潜力。在业务布局上，公司自2014年起推行本地化战略，目前已在17个国家设立分公司进行本地化管理和深耕。在印度、俄罗斯等市场，公司的市场份额已达到5%至10%的水平，与国内相当，但在大部分地区市占率仍低于5%，增长空间充足。

基于当前的业务表现和市场环境，公司对未来几年的业绩增长有何预期，股权激励计划设定的目标是怎样的？

预计未来三年，公司整体收入增速可达10%至15%，利润增速可达15%至20%。国内业务通过提升市场份额，有望实现10%至15%的复合增长；海外业务则有望延续20%左右的复合增速。公司发布的2026年限制性股票激励计划也彰显了复苏的信心，该计划以2025年收入为基数，设定2026年和2027年的收入增长目标值为15%和32%（对应两年同比增速均为15%），触发值为10%和21%（对应两年同比增速均为10%），为未来两年的收入增长提供了10%至15%的目标指引。