

公司代码：603387

公司简称：基蛋生物

基蛋生物科技股份有限公司
2026 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2 本公司董事会及董事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 本半年度报告未经审计。

1.5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司董事会提议拟以实施权益分派股权登记日总股本数扣减公司回购专用证券账户中的股份数为基数（具体日期将在权益分派实施公告中明确，在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额），每10股派发人民币1.5元（含税），截至第四届董事会第十四次会议召开日的前一个交易日（即2026年8月25日），公司总股本为507,153,517股，扣减回购专用证券账户中股份715,700股后，实际可参与本次利润分配的股份为506,437,817股，以此计算合计拟派发现金股利75,965,672.55元（含税），此次现金分红占2026年半年度合并报表归属于上市公司股东的净利润比例为41.22%。根据公司2025年年度股东会对2026年度中期分红事宜的相关授权，本次利润分配方案无需提交股东会审议。

第二节 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	基蛋生物	603387	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	汤旭	
电话	025-68568577	
办公地址	南京市六合区沿江工业开发区博富路9号	
电子信箱	IR@getein.cn	

2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	3,769,898,887.77	3,755,932,374.20	0.37
归属于上市公司股东的净资产	2,939,572,921.79	2,752,734,719.80	6.79
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入	555,336,020.64	512,692,328.58	8.32%
利润总额	204,739,157.81	110,525,517.41	85.24%
归属于上市公司股东的净利润	184,291,348.06	108,808,763.23	69.37%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	118,059,308.49	93,228,621.81	26.63%
经营活动产生的现金流量净额	188,611,591.63	147,186,036.42	28.15%
加权平均净资产收益率(%)	6.42	4.08	增加2.34个百分点
基本每股收益(元/股)	0.36	0.21	71.43%
稀释每股收益(元/股)	0.36	0.21	71.43%

2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数（户）				30,721		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）				0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
苏恩本	境内自然人	39.77	201,670,295	0	无	0
南京爱基商务信息咨询有限公司	境内非国有法人	3.33	16,881,219	0	无	0
香港中央结算有限公司	其他	1.78	9,035,757	0	无	0
黄国钰	境内自然人	0.90	4,581,797	0	无	0
苏恩奎	境内自然人	0.85	4,298,283	0	无	0

黄向东	境内自然人	0.39	1,958,960	0	无	0
龚岚	境内自然人	0.38	1,934,520	0	无	0
招商银行股份有限公司－永赢中证全指医疗器械交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.37	1,871,472	0	无	0
向正秀	境内自然人	0.32	1,615,729	0	无	0
李健	境内自然人	0.31	1,563,600	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		以上股东中，苏恩本、苏恩奎、南京爱基商务信息咨询有限公司存在关联关系，苏恩本与苏恩奎为兄弟关系，苏恩本为南京爱基商务信息咨询有限公司的实际控制人。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无				

2.4 截至报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

☐适用 ☒不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

☐适用 ☒不适用

2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

2.7 经营情况的讨论与分析

2026 年上半年，公司实现营业收入 5.55 亿元，比上年同期增长 8.32%；归属于上市公司股东的净利润 1.84 亿元，比上年同期增长 69.37%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.18 亿元，比上年同期增长 26.63%。报告期内，公司持续践行以临床需求为导向、以产品创新为动力的经营理念，持续聚焦常规业务，强化成本费用管控、推进各项工作提质增效，实现业务结构持续优化，推动产业链竞争力升级。2026 年上半年，公司有序开展各项经营工作，具体情况如下：

（一）夯实 POCT 常规业务根基，推进化学发光业务持续突破

报告期内，公司自产产品实现收入 5.01 亿元，比上年同期增长 11.37%，八大产线协同共进。其中，POCT 系列产品收入 2.69 亿元，同比增长 2.05%。截至报告期末，Getein 1160 等半自动干式荧光系列国内累计装机近 22,000 台，Getein 1600 等全自动荧光免疫系列国内累计装机 8,100 余台，装机基本盘持续稳固。化学发光方面，公司以小型化学发光产品 MAGICL 6000 及 MAGICL 6000i 为核心，采取差异化市场策略，配套灵活的销售政策，加快终端市场渗透，上半年国内外合计装机约 530 台。截至报告期末，公司拥有化学发光检测项目 109 项，基本实现临床常见病种全覆盖，

国内化学发光试剂注册证累计 109 个。得益于小发光产品带动的常规项目拓展增量，2026 年上半年公司实现化学发光产线收入 1.97 亿元，同比增长 30.74%，化学发光收入占公司自产产品收入的 39.30%，成为公司第二核心增长引擎。

部分产线收入情况	2026 年上半年度（亿元）	同比上期变动
POCT 系列	2.69	2.05%
化学发光系列	1.97	30.74%

（二）海外业务持续拓展，多元化产品满足国际需求

2026 年上半年，公司持续推进“一国一策+属地化发展”双轮驱动战略，实现海外自产常规产品收入 1.09 亿元，同比增长 50.07%。

公司深入国际市场一线，充分了解不同国家和地区的经济水平、医疗资源配置、市场准入要求、渠道特点及终端客户需求，积极培育优质经销商资源并建立长期稳定的战略合作关系。同时，依托完善的产品矩阵和多技术平台优势，公司结合各区域的市场容量、临床应用场景及竞争环境，制定差异化、针对性和具有竞争力的市场策略与合作政策，因地制宜匹配区域需求，提升渠道适配性与经销商合作黏性。目前，公司产品线覆盖近 130 个国家，重点布局欧洲、亚洲、中南美等区域，为大型综合医院、专科医院、检验机构、基层医疗机构等提供高效、稳定的解决方案。

截至 2026 年 6 月 30 日，公司累计在海外取得近 4,600 个产品入境许可。随着产品线不断丰富，POCT、化学发光、流水线及生化血球等仪器在海外市场展现强劲增长潜力。以小发光为例，MAGICL 6000 和 MAGICL 6000i 上半年装机约 163 台。

公司海外业务属地化发展围绕“属地化自建+投资并购”双线推进。一方面，通过在重点市场设立子公司、建立办事处等方式，持续完善海外属地化运营体系，增强对区域市场变化和客户服务需求的响应能力，推动海外业务由产品输出向本地化运营和精细化管理延伸。另一方面，公司围绕海外主业拓展，持续关注与公司海外业务发展相协同的投资并购机会，通过内生增长与外延拓展相结合的方式，完善海外市场长期布局。

（三）创新驱动流水线产品升级，赋能中小实验室高效集约化

报告期内，公司秉持“精准诊断、智慧检验”的经营理念，针对临床实际需求不断优化全自动化流水线产品，重点推进 Metis 6000 和 Metis 7000 全自动生化免疫流水线的市场拓展与技术升级工作，实施模块化设计、多技术平台融合及智能化服务体系建设。

Metis 6000 全自动生化免疫流水线采用模块化设计，兼具高效、智能、灵活与轻便特点。单

模块占地面积约 1 平方米，双模块仅占地 2.6 平方米，空间利用极致。免疫模块 MAGICL 6200 基于吖啶酯直接化学发光技术，检测速度达 400 测试/小时，首结果最快 12 分钟；生化模块 CM-1000 恒速 1000 测试/小时，可选配 ISE 实现 400 测试/小时。系统支持 1 至 4 台生化或免疫模块级联拓展，组合方式灵活。可选配 SHC 200 离心开盖模块，处理速度 320 样本/小时，具备自动称重配平及开盖丢弃功能。轨道进样系统设置独立急诊通道，配合智能软件实现自动稀释复测与任务调度，全面满足实验室自动化与信息化需求。截至报告期末，Metis 6000 国内累计装机约 250 条。

Metis 7000 全自动生化免疫流水线，由 CS 700 冰箱模块、SH 600 全自动样本处理系统、MAGICL 8500 免疫模块及 CM-1600 生化模块组成，各模块占地面积均约 1 平方米，最多支持 4 台分析模块联机，组合灵活。其中，CS 700 冰箱模块为选配，具备样本、质控品及校准品储存、自动调出与丢弃功能，单模块容量 4500 管，最多可 4 台联机。SH 600 样本处理系统高度集成，集托盘上样、倾倒式进样、离心、开盖、加盖、视觉识别及自动质控于一体。免疫模块测速 600 测试/小时，生化模块测速 1600 测试/小时，可选配 ISE 模块达 600 测试/小时。仪器端及手机端均可提前设定程序，实现干粉与液体质控品的自动质控。核心仪器及配套试剂均为自主研发生产，质量稳定，成本可控。Metis 7000 被公司定位为未来重点发展的战略性流水线产品，具备显著的业绩贡献潜力。

未来，公司将基于现有流水线的市场布局，不断丰富检测试剂种类并升级智能服务体系，助力分级诊疗体系高效运行。同时，将重点开发具备核酸联检功能的新一代智慧流水线系统，持续完善全过程综合解决方案，通过助推分级诊疗体系建设为业绩增长注入新动能。

（四）创新微流控技术，引领分子快检“芯”时代

公司分子产品 GN 7000、GN 7120 全自动核酸扩增分析仪以“快易通”为主要特点：快速检测，“样本进、结果出”，通过实时荧光 PCR 反应原理，最快 30 分钟左右出检测结果，显著优于传统 PCR 检测（通常需 1~2 小时）；易于操作，仪器体积小巧易于携带，且操作流程简易便捷，降低了对场地的要求；高通量，双模块及多通道的设计能够支持多项目同时检测。此外，GN 7000、GN 7120 全自动核酸扩增分析仪配套检测试剂盒采用自重力微流控技术，具有全集成一体化、全封闭无污染、高灵敏度、高特异性、易携带及常温储运等优势，同时，采用冻干预埋工艺确保试剂能够在常温下进行运输储存，应用场景可延伸至动物诊断等其他领域。自 2024 年 12 月上市以来，GN 7000、GN 7120 全自动核酸扩增分析仪实现装机 380 余台。为更好地服务客户，公司在报告期内持续优化服务体验，通过强化线上培训体系、创建售后案例月刊等多种举措，全面提升技术服务团队的综合素养与响应效率，进一步夯实售后服务体系，加速产品在终端市场的推广应用。

（五）全产业链自研自产，助推检验新发展

2026 年上半年，公司持续贯彻研发驱动理念，研发投入达 0.87 亿元，占营业收入的比重为 15.74%，重点投向化学发光仪器、生化仪器及流水线系统领域。截至 2026 年 6 月 30 日，公司授权专利合计 406 件，其中，授权发明专利 67 件，实用新型专利 306 件，外观设计专利 33 件。公司构建了集研发创新与体外诊断产品全流程开发于一体的技术转化平台，该平台由六大中心组成：生物原料设计合成、高端实验动物、精密部件设计加工、钣金设计加工、模具制造和注塑成型，共同打造了完整的研发创新链条。凭借“技术自主+自产可控”的双重优势，公司建立了从技术研发到规模化生产的完整闭环体系，有效保障了产品质量稳定、生产成本可控、研发周期缩短及技术迭代加速，为降本增效和提高市场竞争力奠定了坚实基础。公司已完成磁珠、微球和小分子抗原等原材料自产，实现关键原料自给率提升超 90%，未来公司将继续加大研发项目投入力度，不断完善产品性能，进一步降低公司生产成本，保障核心原材料供应的稳定性和安全性，为公司经营业绩的增长提供有力支持。

（六）质量管理和售后服务

公司在质量管理方面，严格依照中国《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产质量管理规范》等相关法规开展工作，同时全面与 ISO13485、Directive98/79/EC 及 Regulation(EU)2017/746 等国际标准相对接，搭建起了一套覆盖研发、采购、生产、质控、销售以及售后服务等各个环节的全生命周期质量管理体系。公司的质量体系通过了 ISO9001:2015、ISO13485:2016、MDSAP、IVDR 等多项认证，能够满足美国 FDA、加拿大 HC、巴西 ANVISA、澳大利亚 TGA 以及日本 MHLW 等主要监管区域的要求，为公司实施全球化战略提供了合规方面的保障。自 2010 年首次获得 ENISO 13485 认证后，公司不断扩大国际认证的范围。2020 年取得 MDSAP 证书，这一事件标志着其质量体系已全面符合多个国家的法规要求，为公司产品进入全球市场打下了坚实的基础。报告期内，公司借助 PDCA 闭环管理模式，不断提升质量管理体系的运行成效。2026 年上半年精准应对国家级、省市级监管部门检查、第三方审核及客户飞行检查共 8 次，22 个抽检批次产品实现全数合格，质量管理成果获多方认证。公司构建了覆盖研发、采购、生产、交付的全生命周期质量管控体系，实现从原材料入厂到终端交付的全链路风险防控，质量管理成熟度稳步提升。

公司已完成 CRM 系统升级建设，以数字化为核心引擎，实现了售后工单调度平台的优化、主动预防性维护能力的提升，以及全生命周期知识库的体系化升级。公司建立售后案例杂志和线上月度案例分享会，有效提升售后服务技能水平。此外，客户服务中心注重产品竞争力和服务能力需求，通过建立不断完善的工程师专业化培养体系和专业等级提升考核机制，进一步提升工程师问题处理效率和服务能力。报告期内，公司开展近百场培训，主要是新品和明星产品的提升培训，

同时增强售后人员临床应用/质量控制服务能力，以精锐工程师团队构筑坚实保障。公司通过专业化团队建设、精准化质量管控和服务营销创新，终端满意度稳中向好，夯实了客户服务基础。

（七）智慧供应链与智能制造能力提升

公司持续推进智慧供应链建设，以智慧工厂为载体推动智能制造与产能扩张协同发展。报告期内，公司加快产业基地建设，规划总建筑面积逾 16 万平方米，涵盖仪器产能扩充、仓储能力提升及试剂产能布局，其中二期基地预计于年底前建成投产。目前，公司已在生产、仓储及物流等环节陆续部署 AGV 智能搬运设备、智能机械手、物联网等智能化装备，推动制造体系向数字化、自动化与协同化方向升级，以智能制造释放产能潜力、以数字化管控保障产品质量、以自动化物流提升交付效率，为公司业务规模扩张和供应保障能力提升提供坚实支撑。

（八）第二曲线布局与新业务培育

公司依托体外诊断主业核心能力，积极布局第二增长曲线，旨在突破现有业务增长边界、拓展中长期发展空间。产品层面，以内生增长为驱动，积极探索 AI、具身智能等创新技术在检验诊断业务中的初步应用，同时基于 POCT、分子诊断、生化、血球等完善的研发体系，快速孵化动物诊断相关技术平台。2026 年上半年，公司依托产品矩阵优势和会员制新生态商业模式快速拓客，新增宠物医院客户 500 余家，其中 Getein 1150 Vet 装机约 430 台，在拓宽大健康领域业务版图的同时，亦契合宠物经济发展的政策导向。外延拓展层面，公司坚持不盲目跨界，围绕主业协同、生物医药产业整合及新兴技术赋能三条路径，实施境内境外双线投资并购战略储备。后续将结合战略协同性、商业可行性及风险收益情况审慎推进相关项目，为长期发展蓄积新动能。

第三节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

☐适用 ☒不适用