

证券代码：华大基因

证券简称：300676

深圳华大基因股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	国联证券：郑薇、林艾灵；中信证券：陈竹、宋硕、李文涛；兴业证券：孙媛媛、黄翰漾、王佳慧、龚涵清；浙商证券：司清蕊；西南证券：陈辰；民生证券：朱凤萍；东吴证券：赵骁翔；诺安基金：王晴；中融基金：刘博川等 61 人。
时间	2025 年 4 月 28 日 16:00-17:00
地点	广东省深圳市盐田区云华路 9 号 华大时空中心会议室
上市公司接待人员姓名	总经理 赵立见；副总经理 朱师达；副总经理、财务总监 王玉珏；副总经理、董事会秘书 徐茜；副总经理 杨昀；副总经理 李浩；IT 部副总监：梁伦纲
投资者关系 活动主要内容介绍	本次活动是深圳华大基因股份有限公司（简称公司或华大基因）在 2024 年度报告发布后的业绩说明会，活动采用线上电话会议的形式。公司副总经理、董事会秘书徐茜女士和副总经理、财务总监王玉珏先生首先分别简要回顾了 2024 全年华大基因的业务发展和经营业绩的整体情况，随后公司管理层与投资者就公司 2024 年经营情况进行了深入交流。 一、关于投资者问题及回复 1、2024 年以来，第三方检测服务企业和基因测序服务企业普遍出现业绩下滑，请公司展望一下行业未来的变化趋势？ 答：受需求下降等多方面因素影响，目前第三方检测服务及基因测序企业普遍出现业绩下降甚至亏损的情况。从基因检测行业来看，部分共性问题制约了行业发展，首先，相对于传统检测检验，基因测序检测流程复杂，操作难度大；其次，基因检测价格相对较高，除无创产前检测在部分地区进入集采外，肿瘤检测、伴随诊断及 MRD 等检测价格仍然较高，影

	响了渗透率进一步提升。 针对这些困境，华大基因做了一系列努力：在操作流程方面，公司全面推动高通量测序全流程自动化工作，发布了 GenSIRO 本地化解决方案，实现了“样本进、报告出”的实验室全自动化流程，促进检测技术在医疗机构普及；在临床解读和咨询方面，公司在 2024 年 9 月发布了面向临床的基因检测多模态大模型 GeneT，推动 AI 大模型在基因检测领域快速应用，可实现基因组报告快速解读，大大提高了工作效率。 2、如何看待各细分板块的产业趋势，公司的研发和投入重点在哪些板块？ 答：在生育健康领域，无创产前基因检测在产前筛查和诊断中的覆盖率与渗透率已显著提升，部分省份如河北、江苏、广东等地已接近全覆盖。然而，孕前携带者筛查以及新生儿和儿童时期遗传病筛查和诊断的渗透率仍处于较低水平，这为未来业务拓展提供了广阔空间。华大基因将依托现有渠道优势和强大的研发能力，持续加大在这一领域的投入力度，将其打造为核心发展方向和新的业务增长点。 在肿瘤和慢病防控领域，未来市场潜力巨大。华大基因已成功构建了涵盖肿瘤预防、早期筛查、伴随诊断和复发监测的全流程闭环体系。未来，公司将重点加大在肿瘤早筛领域的布局，从单个癌种向多癌种拓展，进一步提升遗传性肿瘤预防的普及率。同时，针对日益严峻的人口老龄化和慢性疾病问题，华大基因将把疾病防控与健康管理作为核心战略方向，致力于通过精准医学手段为更多患者提供全方位的健康保障。 在传统传染性疾病预防领域，快速诊断是当前临床面临的重大痛点之一。华大基因正全力推动感染类疾病的全面本地化检测能力提升，加速基因检测流程的优化与效率提升，从而为临床诊断和治疗提供更及时、准确的支持。 3、公司合资企业 Genalive 中标 9.5 亿元外送检测订单，请公司介绍一下订单收入的确认周期，此外公司海外业务方面有何经营展望？ 答：今年 3 月沙特国家医疗集采公司（NUPCO）正式公布公立医院三年期外送检测服务集中采购项目中标结果。华大基因沙特合资公司 Genalive 中标 9.5 亿元人民币订单，这是 Genalive 在沙特迄今最大的一笔外送检测服务订单。具体收入确认需要根据与医院签约具体样本数量确
--	--

	认，未来相关收益将通过长期股权投资和投资收益科目体现。 海外业务方面，公司已与多个国家的合作伙伴实验室携手合作，并完成了 NIFTY、临床外显子、携带者筛查、Colotect 结直肠癌筛查、遗传性肿瘤、HPV 等应用的技术转移项目。公司依托前期海外业务建立起来的公共卫生防控平台和能力，持续转化为生育健康、肿瘤防控、感染防控、慢病防控等全生命周期的医学检测服务能力，基于已储备的多项海外准入产品资质和质量体系，积极拓展海外业务。 4、公司 2024 年毛利率同比有所下降，主要是哪些方面的原因？怎么展望未来毛利率变化趋势？ 答：由于局部市场竞争加剧，医保控费和集采项目等外部原因，公司产品价格有所下降从而导致了毛利率的降低。 未来，公司将持续加大产品研发力度，不断推出性价比高的新产品，优化产品矩阵，满足不同客户需求，提高产品毛利率。 同时，公司也将通过提质增效，提高资产使用效率，通过合规化、规模化、自动化、标准化、信息化、智能化等措施，降低成本，改善毛利率。此外，随着医院本地化需求的提升及相关法规的落地，未来公司 IVD 业务营收比重若进一步提升，有利于提高公司综合毛利率。 5、2024 年公司推出 AI 大模型，在人工智能技术加成下，公司的成本端有何变化？ 答：目前公司大模型的应用主要体现在人力密集型的解读环节，效率提升代表成本下降，公司在 2024 年围绕基因解读的部分环节提效，今年上半年已逐步完成全流程布局，预计未来将进一步降低解读成本。在具体的遗传病辅助诊断中，AI 技术通过大语言模型极大地加快了数据库构建过程，原本需要通过人工阅读大量文献来构建的数据库，现在借助 AI 技术可以更快地迭代更新。尽管解读分析过程中仍需部分专业人员参与精细化阅读和多篇文章联合分析，但大语言模型已经能极大地提高整个解读分析过程的效率，这使得数据库建设成本大幅下降。此外，在变异位点质控以及致病位点的选择等环节也已经充分应用，显著提升分析效率，从而降低生产成本。 6、公司在肿瘤早筛类产品有怎样的布局？
--	--

	答：目前华大基因在肿瘤早筛方向已经具备了比较完整的布局。 首先，公司的肠癌早筛产品——华常康®粪便 DNA 甲基化检测，对于结直肠癌及癌前病变检测具有较高的灵敏度和特异性，目前该产品的试剂盒已获得中国、欧盟、英国、塞尔维亚、土耳其、匈牙利、沙特、印度尼西亚、泰国、马来西亚、格鲁吉亚、巴西、哥伦比亚等多个国家和地区的准入资质。同时，公司与黑龙江省哈尔滨市、云南省普洱市以及江苏省常州市金坛区、浙江省杭州市西湖区、广东省深圳市盐田区等多地政府建立了肠癌防控民生合作，截至报告期末，公司已累计完成超过 212 万例粪便 DNA 甲基化检测。此外，公司还推出了大便隐血检测试剂盒（胶体金法）产品，可由非医学专业个人或医护人员在医疗结构或家中进行检测，通过评估消化道出血来筛查肠癌。 在消化道肿瘤方面，公司布局了肝癌甲基化联合 AFP 的联合早筛；宫颈癌早筛方面，截至报告期末，公司已累计为超过 762 万人提供 HPV 分型检测，同时，基于宫颈脱落细胞甲基化检测的宫颈癌早筛技术目前已基本完成研发。 此外，公司基于尿液脱落细胞甲基化的膀胱癌等多种尿路上皮癌早筛研发也已基本完成。 7、公司已设立 i99 事业部，未来如何以华大互联网医院为平台实现 to C 的战略规划的？ 答：华大基因 i99 事业部通过线上线下深度融合，构建了以下 to C 战略路径： 首先，在线下用户沉淀方面，公司未来将依托无创 DNA 检测、粪便 DNA 甲基化检测等成熟业务，引导积累用户至线上平台，形成初始用户池。 其次，公司以华大互联网医院为核心，优化线上服务体验，包括报告查询、AI 解读、健康咨询等，通过私域运营（如健康资讯、科普直播、会员福利）引导用户完成产品复购及长期健康管理，实现“单次检测→持续消费”的转化，完成线上服务闭环。 此外，公司在互联网全平台进行了布局，产品渠道覆盖传统电商（京东、天猫）及兴趣电商平台（抖音），通过精准营销提升品牌影响力，同
--	--

时，公司在社交平台开展健康科普直播，传递疾病预防知识并驱动产品销售，反哺私域流量池，形成“用户增长→价值转化”的循环。

8、公司 133111i 主动健康管理系统项目现在进展如何？

答：公司基于“1 个全基因组，3 管(血、尿、便)，3 图(CT、B 超、核磁)影像技术，1 个镜检，1 个可穿戴设备，1 套脑健康评估数据，以及生命指数（Life Index）”整体框架自主研创了 133111i 精准健康管理产品，产品项目进展主要包括两个方面：

（1）在 2025 年 4 月 26 日杭州第十三届「西湖论健」大会上，公司正式公布“i99 智健”系统，标志着公司在 AI 驱动健康管理领域取得突破性进展。区别于传统健康管理系统，本系统利用 AI 大语言模型驱动，从通用方案升级为定制方案，促进被动医疗向主动健康转型。系统提供全周期健康管理服务，同时可针对高净值人群、慢性病患者、健康人群等，提供差异化的健康管理解决方案。

（2）检测和干预类产品矩阵：133111i 组合式检测干预产品已初步形成以个人全基因组、代谢组多靶检测等为核心项目的重大慢病精准管理组合套，覆盖心脑血管疾病、代谢性疾病、认知障碍性疾病、消化系统慢性疾病。目前公司已初步规划出可用于医院体检中心、独立健康管理机构、企业体检管理等应用场景下的 133111i 健康管理套餐。针对慢性炎症、病理性衰老等关键疾病进展因素，公司未来将着力构建增设“共病管理”和“泛健康检测干预”产品，推动重大慢病早筛关口前移和早期精准干预。

二、经营展望

2024 年以来，面对大环境、市场的多重压力，公司审时度势，继续主动战略性调整主营业务产品结构与供应链策略。

公司目前正处于业务转换的关键时期，在这个过程中，公司针对基因检测及测序行业普遍存在的痛点问题，如操作复杂、成本较高、解读和咨询壁垒较高等，加大了研发布局与投入力度，致力于全面推动自动化和智能化能力的提升。

在原有业务方面，公司在生育健康、肿瘤和传染病防控等多个医学检测领域已进行了长期布局。公司近期发布的基于“133111i”核心技术支持的“i99 智健系统”，将助力公司的业务从精准医学领域全面延伸至精准

	健康管理领域，进一步拓展业务边界，提升服务价值。 展望未来，华大基因将继续在技术研发和业务体系上进行前瞻性布局，通过持续强化技术研发核心竞争力，加速科技成果产业转化进程，推动公司业务高质量发展，为股东创造长期可持续价值。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 28 日