

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：2025-007

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：林艾灵；中信证券：李文涛；兴业证券：龚涵清；浙商证券：司清蕊；西南证券：陈辰；中天汇富基金：古道和；金信基金：黄彪；创金合信：周志敏；诺安基金：王晴；中融基金：刘博川等 80 人。
时间	2025 年 8 月 25 日 15:00-16:00
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；医学业务负责人 侯勇；副总经理 李宁；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
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 2025 半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 2025 年上半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 2025 年上半年经营情况进行了深入交流。 一、关于投资者问题及回复 1、2025 年江苏肿瘤 NGS 集采方案出台，公司对该政策出台及未来行业趋势有何看法，以及对公司肿瘤业务有何影响？ 答：此次由政府主导的针对肿瘤基因检测服务集中降价行动，在保持参与单位准入条件相对宽松的前提下，将推动行业价格体系优化，不会改变江苏省内现有企业与医院的合作模式和业务格局。 公司拥有国产自主领先技术，并获得国内首张自主平台肺癌伴随诊断医疗器械注册证。在与医院联合实验室的合作过程中，公司已建立起全流程自

	主可控的研究方案和服务体系，在业内具有显著优势。目前公司与江苏省内多家头部医院保持着良好合作关系，持续为临床提供技术支持，为患者提供帮助。 目前国内已获批的肿瘤 NGS 检测证涉及癌种和药物远未满足临床需求，临床解决方案的价值将体现在临床实际应用效果，而非单纯以检测基因数量作为评价标准。公司以前沿技术为引领的临床解决方案，正在这些尚未被充分满足的临床需求领域体现价值。 此外，若肿瘤 NGS 检测集采后能尽快纳入医保，将产生积极示范效应。但肿瘤 NGS 检测具有多用途特性，需要建立更科学的医保支付路径，确保资金用于体现关键临床价值的项目。 未来，公司将持续加大研发投入和资质投入，在监管政策日益明晰、市场预期向好的背景下，进一步加强在肿瘤伴随诊断领域的技术和产品布局，积极响应监管要求和市场需求，最终为造福患者、助力"健康中国"建设作出贡献。 2、公司有哪些面向 C 端消费者的产品？如何实现个人的健康管理？ 答：为响应“健康中国 2030”战略的实施，在创新科技和民生造福的指导下，公司目前大力发展 C 端业务，推动精准医疗服务的创新与实践。 线上业务方面，公司全力布局全域营销体系，覆盖自营商城、传统货架、兴趣电商及企业电商等互联网销售渠道，联动公域、私域业务场景，依托华大互联网医院实现样本绑定、报告查询端口集中管理，为客户提供集约、高效的服务支持。目前公司官方商城已上架 C 端业务产品 30 余款，覆盖生育、肿瘤慢病等方向，客户可自主购买产品，通过采集唾液、粪便等样本实现居家自检。 线下方面，公司持续深耕市场需求，积极拓展与政府机构、体检中心及企业的深度合作，未来将在线下建立实体体验健康商场，构建线上线下联动的多元化服务生态。 此外，公司切实推动健康管理模式从“被动治疗”向“主动预防”转变，推出针对心血管疾病、认知障碍、消化道健康及肿瘤防控的全方位健康管理方案，持续推出居家样本采集为主的健康管理产品。 公司在今年发布的 i99 智健系统以“精准检测+科学评估+动态监测+精准干预”为核心，构建健康管理新范式，具体包括六大方向：1）精准检测，依
--	---

托多组学数据全面升级检测项目、设备与分析系统，实现疾病风险系统性评估；2）健康趋势分析，整合历年体检与医疗数据，进行时序统计与预警，及早发现健康风险；3）疾病风险预警，基于全国数据库比对个人异常指标，智能提示潜在疾病；4）AI 报告解读，通过人工智能自动识别、汇总异常指标，提供可视化解读与个性化建议；5）动态监测，借助可穿戴设备实时跟踪健康状况，实现疾病风险预测与便捷体检；6）精准干预，融合多组学数据构建“健康数字孪生体”，生成可行动的健康指数，并为用户提供定制化的饮食-运动-营养方案，实现疾病早发现、早干预与衰老可控可逆。

3、公司 2025 年上半年仍有比较高额的信用减值，未来有何积极举措？

目前，应收账款管理是行业共同面临的重要课题，公司对此高度重视。2025 年上半年，公司基于会计准则的谨慎性原则，计提信用减值损失 1.16 亿元，主要为受部分客户回款周期有所延长、支付能力下降所致。

为加强回款、改善现金流并降低未来减值风险，公司已成立应收账款专项管理小组，整合多部门力量，针对不同客户类型实施精准管理策略。其中民生项目多数仍在持续运营中，坏账风险整体可控；而针对公共卫生检测相关回款，公司将密切关注各地政府债务重组或折价清偿等政策。

随着专项催收行动的持续推进以及地方政府资金逐步到位，客户运营效率提升，政府及医院类客户的回款周期与质量有望逐步改善，公司信用减值计提比例也将逐步收窄，并回归行业正常水平。

4、肿瘤早筛赛道持续火热，请介绍目前公司肠癌早筛产品的销售情况以及对未来的规划？未来是否会有其它癌种新品推出？

答：在肿瘤早筛领域，公司近年来持续加大产品研发与市场推广力度，目前已取得显著进展。在结直肠癌早筛方面，公司致力于构建覆盖筛查与防控全流程的闭环解决方案，持续推动技术迭代与产品升级，不断完善下游服务链条。截至报告期末，公司已累计完成超过 235 万例粪便 DNA 甲基化检测。今年上半年，公司在山东省青岛市、河北省石家庄市等多地启动肠癌防控新项目，同时多个重大合作将于下半年陆续开展，预计自第三季度起检测数量将进一步提升。

此外，公司已将筛查范围扩展至胃癌、肝癌、子宫内膜癌等多个癌种，相关检测服务已陆续推出并布局资质申报计划。

近期，国家相关部门发布了关于癌症早筛技术指导原则，特别对单癌种

筛查及多癌种筛查提出指导性意见，为行业健康发展提供了明确方向和政策支持。公司积极响应监管要求，依托技术优势加速推进产品合规与资质布局。

在技术创新方面，公司开发的肿瘤特征无创筛查技术可同时适用于筛查场景及术后监测（MRD），有效规避传统组织取样带来的临床挑战，实现对 ctDNA 状态与动态变化的多维精准评估。公司正在积极推进该技术在组织溯源方面的功能开发，加速其临床转化与落地应用，推动创新技术早日服务于临床。

5、公司 2025 年上半年生育健康业务收入有所下滑，后续如何展望这块业务的发展和政策带来的利好？

答：受今年上半年整体出生人口数量下降的影响，公司第二季度生育健康业务继续承压。尽管如此，公司始终致力于构建生育健康全周期产品体系，持续推动业务多元化与技术创新。

公司业务以产前无创产前基因检测（NIPT）为核心，目前正积极拓展至孕前及新生儿阶段，着力发展携带者筛查等新业务增长点。

在孕前领域，公司率先开发了基于纳米孔测序技术的地中海贫血检测方案，并结合短读长测序平台，实现了在高发地区全面、高效的筛查覆盖。随着多项遗传病携带者筛查的专家共识陆续发布，临床接受度不断提升，该类业务有望成为生育健康板块的重要增长动力。

在产前筛查方面，公司持续升级无创产前检测技术，从最初检测三种常见染色体数目异常及九种微缺失/微重复综合征，逐步扩展至覆盖绝大部分染色体数目异常和九十多种微缺失/微重复综合征。通过技术迭代与临床转化，不断强化产品竞争力，为产前筛查业务带来新的增长潜力。

此外，公司在新生儿遗传病及遗传代谢病筛查领域也已深入布局，整合测序与质谱技术平台，提供从筛查到辅助诊断的全链条解决方案，逐步构建起覆盖生育健康全生命周期的产品体系。

6、公司在大数据和人工智能方面有哪些布局及优势？

答：目前，公司在 AI 大模型方面的应用主要聚焦于提升人力密集型解读环节的效率，并已实现相应的成本降低。2025 年上半年，围绕基因解读多个环节的效能提升已完成全流程布局，预计未来将进一步降低解读成本。在测序技术日益普及的背景下，分析与解读已成为更具价值和更关键的质量控制

	环节。 在遗传病辅助诊断中，AI 技术依托大语言模型显著加快了数据库构建进程。传统上依赖人工阅读大量文献的数据库建设工作，如今通过公司的 AI 技术实现了更高效的迭代与更新。尽管当前解读分析过程中仍需要专业人员参与精细化解读和联合分析，但大语言模型已大幅提升了整体解析效率。 7、今年上半年公司国际业务有何进展？ 答：在海外业务战略合作方面，今年 3 月 12 日，华大基因沙特合资公司 Genalive 中标了折合 9.5 亿元人民币的沙特外送检测服务集中采购项目订单。此次订单是沙特国家医疗集采公司 National Unified Procurement Company（以下简称 NUPCO）迄今为止采购金额规模最大、检测项目最多的外送检测标。Genalive 将在全基因组测序（WGS）、全外显子组测序（WES）、单病种 Panel、无创产前基因检测（NIPT）、遗传性肿瘤筛查、胚胎植入前遗传学检测（PGT）等方面提供服务。 同时，报告期内公司持续深化与泰国公共卫生部的合作，共同推动无创产前检测（NIPT）纳入政府医保报销范畴，并联合提供医保报销的遗传性乳腺癌卵巢癌筛查服务；携手多家医院共建基因检测实验室，成功实现公司精准医学综合解决方案的院内落地。与此同时，在泰国、印度尼西亚、越南等国家，公司通过参与政府项目、拓展商业合作、深化科研协作等多元化模式，全面助力当地地中海贫血筛查工作的推进，助力提升区域内遗传病防控整体水平。公司还与阿联酋、沙特、印度、越南、巴基斯坦、德国、哥伦比亚等国家的客户持续开展合作，助力本地精准医学和公共卫生服务发展。 报告期内，公司在海外新兴市场拓展成效明显，随着公司无创产前基因检测在海外获证，拉美等人口基数大、生育率较高区域营业收入增长势头较为强劲。 技术转移方面，公司已累计在 36 个国家完成超过 100 个技术转移项目，有效促进了海外业务的本地化发展。报告期内，公司分别与克罗地亚、哈萨克斯坦、泰国、乌拉圭、越南、印度、阿联酋、西班牙、墨西哥、印度尼西亚、马来西亚、阿曼、土耳其、哥伦比亚、新加坡、沙特阿拉伯、罗马尼亚、卢旺达、韩国等国家的合作伙伴实验室进行合作，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，为合作伙伴国家提供了较全面且可负担的生育健康和肿瘤早筛服务，助力当地医疗健康产业的发展，也为本地居民提供了更多肿瘤筛查选择。

8、公司 MRD 检测方面有哪些布局？如果看待该产品在国内市场的发展？

答：微小残留病（MRD）检测在美国市场目前较为火热，以 Natera 为代表的公司已在临床和市场表现上取得了显著进展。公司自 2019 年起与 Natera 开展合作，引入业内领先的 MRD 检测技术，并成功完成了在全自主平台上的技术替换与适配。目前，公司产品已成为国内该领域中临床基础最扎实、数据积累最全面的解决方案之一，在多家头部医院和患者群体中获得了广泛认可。

与此同时，MRD 检测存在不同的技术路线，其应用场景各有侧重。例如，tumor informed 路线作为传统基础型技术，具备良好的应用稳定性；而 tumor agnostic 路线则适应更多元的场景需求，公司正基于自主技术体系加速推进其开发与应用。

此外，我们在肿瘤特征无创筛查技术方面也取得了重要进展。该技术整合甲基化特征与片段组学特征，无需依赖肿瘤组织样本，即可实现高精度、动态化的血液检测评估。这一方案特别适用于健康人群体检及无法获取肿瘤组织的患者。通过打通上游组织溯源功能与下游临床验证环节，公司将进一步融合 MRD 检测与筛查应用的技术路径。

二、经营展望

在过去几年中，公司持续聚焦生育健康、肿瘤防控和传染病控制等重点领域，积极推进产品研发与业务布局。未来，公司将从以下两个维度进一步深化战略布局：

在产品端，公司将继续巩固生育健康核心业务，不断拓展覆盖孕前、新生儿等不同阶段的产品开发与服务体系建设。同时，重点布局以老年群体为核心的健康市场，围绕遗传代谢病、心脑血管疾病、认知障碍等慢性病防控领域持续发力。例如，公司已发布面向阿尔茨海默病的早期筛查检测产品，致力于服务更广泛的老年人群，该方向将成为未来重点发展的核心板块之一。

在能力建设方面，随着基因检测样本量与数据量的持续增长，全面自动化和智能化已成为行业重要趋势。公司提前数年进行 AI 技术布局，成功开发

	出基因检测领域首个大模型——GeneT，并于去年 9 月正式发布。目前，该模型已全面应用于遗传病诊断与解读工作中，显著提升了分析效率与精准度。 此外，公司发布了 SIRO 高通量基因检测 AI+本地化解决方案，显著增强了在遗传病、肿瘤及传感染性疾病检测领域的本地化部署能力。通过自动化与智能化的深度融合，公司在技术能力与平台整合方面实现了跨越式提升，为未来业绩增长奠定了坚实基础。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 25 日