

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：2025-008

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；国盛证券：王震；海富投资：胡明；量泽投资：鞠文彪；金百镨投资：马学进；国联基金：刘柏川等 63 人。
时间	2025 年 10 月 24 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；医学业务负责人 侯勇；副总经理 朱师达；交付负责人 王岩琦；副总经理、财务总监 王玉珏；副总经理、董事会秘书 徐茜；
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 第三季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 年前三季度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 年前三季度经营情况进行了深入交流。 一、关于投资者问题及回复 1、2025 年第三季度公司肠癌检测项目民生项目是否开启？收入利润贡献情况如何？公司 C 端业务目前有哪些进展？ 答：2025 年第三季度内，公司新启动开展多个民生项目，项目区域包括哈尔滨、石家庄、青岛、河南三门峡、浙江温州等地区；除此之外，公司在上半年启动，三季度仍在继续执行中的民生项目包括：内蒙古鄂尔多斯、杭州西湖区、深圳盐田、辽宁海城、湖南张家界、江苏金坛、江苏太仓等项目；截至今年三季度末，整体肠癌民生项目检测样本量超过 40 万例、收入接近 1 亿元。

	未来，公司将加速从“检测服务”向“产品+服务+数据”综合模式转型，形成 C 端+B 端双轮驱动格局。 在 C 端，公司将以互联网医院为核心，整合商城、电商平台等渠道，实现样本绑定与报告查询的集中管理。未来将进一步强化 AI 智能解读和个性化干预服务,打造用户持续参与的健康管理生态。在 B 端方面,公司将以“133111i 多组学健康管理体系”为指导，构建多组学检测产品矩阵，并通过 i99 智健平台与线下 GigaLab 智惠实验室协同，在深圳、武汉、天津等地落地。与医院、体检中心和保险机构的合作，不仅拓宽应用场景，也实现了从检测、评估、干预与追踪的闭环。 2、2025 年公司癌症早筛以及 MRD 产品的布局以及进展如何？ 答：1）单癌种早筛方面：公司在 2025 年第三季度发布了血液无创胃癌基因检测服务（用于高危人群胃癌风险评估或辅助临床诊断）和华妍康®宫颈癌 DNA 甲基化检测服务（用于高危型 HPV 分流或细胞学筛查结果级别为 ASCUS/LSIL 人群的分流），现有高发癌种早期筛查与诊断解决方案进一步完善。 2）多癌种早筛方面：公司对基于甲基化标志物的多癌种早筛检测技术原型进行了技术升级，目前在开展相关临床验证，未来拟继续深耕多癌早筛方向，并在积累扎实的临床数据的基础上开展应用尝试和商业化探索。 3）MRD 方面：当前组织先验（Tumor informed）方案作为主流肿瘤监测技术，具有准确性、灵敏度高且临床证据丰富等优点，但一般需先依赖肿瘤组织样本的全外显子或大 panel 测序鉴定肿瘤的突变图谱,再进行个性化 panel 定制，检测周期较长，且对于组织不可及的患者无法覆盖。为解决行业痛点，华大基因自主研发了 BISCUIT-seq 多组学检测技术，并于日前在 2025 年度中国临床肿瘤学会（CSCO）学术年会上进行了发布。该技术应用于血浆循环游离 DNA（cfDNA）检测，可实现对甲基化、片段组、基因突变三大核心特征的检测，在不依赖肿瘤组织样本的情况下即可实现对循环肿瘤 DNA（ctDNA）的动态变化的精准评估，完美弥补了现有技术的短板。目前的临床样本数据显示，这一技术表现出优秀的检测灵敏度和特异性，有望为临床肿瘤早诊、复发监控，及疗效评估等应用带来新的突破。 3、肿瘤 NGS 集采政策发布之后，目前政策的推进进度，公司对于政策的判断以及是否能够实现以价换量？
--	---

	答：肿瘤 NGS 带量采购政策是在江苏探索试行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，符合江苏省以入院为主的业务模式发展方向。意见稿公布以后，公司积极响应，并向相关单位反馈建议，如临床解决方案的价值应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等。目前有关部门还没有公布政策正式稿，尚未正式实施具体动作。 公司拥有全流程自主平台技术，并获得国内首张肺癌辅助诊断医疗器械注册证，具有从技术到产品和 IVD 资质的完整能力。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。 公司将持续加大资质准入和研发投入，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积累，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。 4、单细胞测序业务将近翻倍增长，主要驱动因素有哪些？目前业务体量以及主要客户类型分布？ 答：华大基因的单细胞测序业务在今年实现了收入的大幅同比增长。这一显著成绩归功于四个关键驱动因素的协同作用： 1) 单细胞业务市场空间广阔，需求持续扩张。单细胞技术作为生命科学研究的重要工具，其市场容量持续扩大。 2) 公司 DNBelab C4 平台性能持续优化，细胞捕获量和基因鉴定中位值达行业领先，与进口平台相比具有成本优势。 3) 目前单细胞与时空组学的联合分析已成为趋势，广泛应用于大规模图谱构建、肿瘤微环境解析和疾病机制研究等场景，带动单细胞产品作为标准配置型方案大样本的项目需求快速增长。公司（单细胞+时空组学）联合方案需求增长强劲，作为国际领先的空间组学平台，已助力科研团队在 Cell、Nature 和 Science 三大顶级学术期刊发表多篇重要成果。 4) 公司设立了专项执行小组统筹硬件、人力与流程资源，旨在打通销售、产品和交付的全链路。通过定期复盘和快速响应，公司单细胞业务显著提升了客户转化效率与交付节奏，加速了收入转化。
--	---

公司客户群体目前正由传统科研机构拓展至医院、药企等多元用户，客户基础目前在持续扩大中。

5、基因测序方面，公司目前 SIRO 一体机在医院的销售如何？如何看待面向临床基因检测多模态大模型未来的演变和发展？以及如何展望国内的 AI 基因测序行业发展趋势？

答：华大基因创新研发的 SIRO 高通量基因检测 AI+本地化解决方案，集标准化、自动化、信息化、智能化于一体，实现了 AI 技术在基因测序领域的深度应用。目前，SIRO 高通量基因检测 AI+本地化解决方案在今年年中正式面市以来，已发布了包括 NIFTY、CNV-seq、五癌共检、PMseq、PTseq 等 5 个检测项目并在全国 40 余家三甲医院进行了部署，其中 17 家医院已正式投入运营。未来，公司的入院本地化检测方案将覆盖更多医院客户，助力其快速建立本地化基因检测能力，降低基因检测入院成本。

在临床基因检测多模态大模型方面，公司于 2024 年 9 月发布了行业首个面向临床的基因检测多模态大模型 GeneT，使用百万级高质量数据、百亿级 token，结合专家经验，实现全基因组数据的精准解读。2025 年 9 月，公司新发布了基于多组学的动态化生命健康指数（Life Index）模型，并将该模型应用于华大基因“i99 智健”平台，通过线上线下联动的方式，提供健康管理服务。

结合目前 AI 基因检测的发展趋势，公司将重点布局以下方向：

1) 多模态融合：从单一基因序列分析，逐步融合病理影像、临床表型、电子病历等多源数据，实现跨组学的统一表征。公司 GeneT 大模型的“文本-基因-图像”三模态融合是当前的关键趋势。

2) 规模化预训练：目前公司的模型通过百亿级 token、百万级样本的预训练，形成通用的生物语言表征，再通过迁移学习适配特定疾病，提升了模型的泛化能力和诊断准确率。预训练模型将有望大幅加速临床疾病诊断、个人基因组解读、辅助药物研发、蛋白质结构预测等前沿科学研究的速度，降低基因组分析的门槛和使用成本，真正实现基因科技造福人类。

3) 从辅助到自动化：公司 GeneT 大模型目前已能够实现报告自动生成、验证方案智能推荐，功能从早期主要提供变异筛选建议向全流程自动化迈进。

	此外，在产品方面，公司将结合“i99 智健”平台，构建全周期、精准化的健康管理解决方案，兼顾普通人群健康筛查、高风险人群精准干预，同时为基层医疗机构提供健康管理辅助工具，充分体现公共服务属性：用户可通过平台创建个人健康档案，实现多组学健康数据的集中管理与动态更新，并结合多组学数据交叉分析，从分子、生理、表型等维度实现疾病发生风险的早期提示与精准预测；基层医疗机构可借助平台实施标准化评估工具，提升疾病早期筛查与干预效率。 6、健康管理方面，公司目前最新的布局和合作大概是怎样的，在健康管理方面的商业模式是否有最新的规划？ 答： 公司在健康管理领域的布局始终聚焦“检测—评估—干预—追踪”四个核心环节，打造覆盖全生命周期、全人群、全场景的产品体系。我们已形成以多组学检测、数字健康评估、智能干预平台为核心的产品矩阵，实现从单一检测向系统化健康解决方案的转型。 产品体系方面，公司目前已推出覆盖五大方向产品：生育健康（优生优育、孕前筛查、新生儿检测）；肿瘤与慢病防控（代谢风险评估、心血管健康、糖脂管理）；认知与衰老管理（阿尔茨海默病风险预测与干预）；肠道与消化健康（肠道菌群检测与功能评估）；综合健康与体质管理（免疫、睡眠、营养、皮肤抗衰等）。 在“i99 智健”平台方面，我们重点打造“多组学检测+AI 评估+动态监测+精准干预”的一体化健康管理体系。平台整合基因组、代谢组等多维度数据，构建“生命健康指数（Life Index）”，实现健康状态可量化、疾病风险可预警。目前平台已在慢病管理、体重管理及认知功能维护领域落地应用，并与可穿戴设备联动，实现睡眠与活动数据实时监测，支持阿尔茨海默病风险预警。 在合作进展方面：公司与头部可穿戴设备厂商深度协同，融合“基因低频数据+健康筛查中频数据+设备高频生理数据”，共同推出心脑血管健康与精准减重解决方案；同时与多家三甲医院联合开展多组学健康管理研究，推动了专家共识制定。此外，公司与体检机构合作加速了早筛产品（如“华常康”）在体检场景的落地并与头部保险机构合作，探索“保险+精准健康管理”模式，推动支付与服务的闭环。
--	--

依托华大互联网医院，公司覆盖了自营商城、传统电商及兴趣电商渠道，并在线下加快“健康小屋”和“华大时空智慧健康中心”规划，旨在提供检测、评估、干预、追踪一站式服务，形成可复制、可推广的标准化样板。

未来，公司在健康管理领域也将重点推进三类创新产品布局：一是多组学融合检测产品，通过整合基因组、代谢组、微生物组等多维度数据，提升疾病风险预测与健康评估的精准度；二是智能家用检测终端，依托便携式设备构建“家中实验室”场景，实现用户实时数据采集与云端智能分析；三是数字孪生与虚拟健康助理，基于个体动态多组学信息构建健康数字孪生体，提供全天候、个性化健康干预与管理建议。

7、公司第三季度营收实现了增长，是否代表行业整体回暖？公司如何展望未来 2-3 年的发展情况？

答：公司今年前三季度营业收入降幅收窄至 5.39%，整体呈现向好趋势。从业务板块来看，各板块表现有所分化：生育健康与肿瘤慢病业务同比出现下滑，主要受出生人口下降及部分单一产品需求减弱影响；同时肿瘤慢病业务收入与民生项目执行进度相关，随着四季度及明年项目推进，该板块应收有望逐步改善；报告期内感染防控业务营业收入同比增长 41.7%，主要得益于前期战略投入及 PTseq 系列产品的推广成效。精准医学综合解决方案前三季度营收同比增长 11.2%，主要得益于业务模式转型，即由 ICL 向 IVD 模式转换，带动了整体业务结构优化。

从行业环境来看，当前宏观政策与市场环境呈现多空交织态势。一方面，宏观经济承压及近期集采政策持续推进对行业形成短期压力，部分同业企业营收出现不同程度下滑，行业整体增速放缓。另一方面，国产替代、基层医疗建设、“两重两新”宏观政策支持以及企业出海等趋势也为行业带来结构性机遇。

中长期来看，行业将加速整合，具备自主技术平台、产品创新能力和客户服务体系的公司有望在竞争中脱颖而出，进一步提升行业集中度。

8、请公司介绍海外主要地区业务开展的基本情况并展望未来海外市场的发展思路。

答：目前，海外收入占公司整体业务规模的比例相对较低，但市场发展潜力广阔，具备较大增长空间。分区域来看，美洲区域收入贡献主要来源于

南美市场；欧洲区域中，南欧与东欧市场为业务增长主要贡献力量；亚洲区域内，东南亚地区及中国港澳台地区拥有较多业务机会。整体来看，未来海外拓展将重点围绕“一带一路”沿线国家展开。

为推进国际化战略，公司持续加强海外布局，重点推进以下几方面工作：首先，推动“技术输出+本地合作”模式，依托自有技术平台与品牌优势，赋能本地合作伙伴，实现业务落地；其次，重点在海外市场布局 NIPT、WGS 等核心产品，通过自动化交付提升产品竞争力。

9、公司精准医学检测业务增长表现突出，请问该业务实现增长的核心驱动因素是什么？如何展望未来的毛利水平？

答：公司精准医学检测业务实现增长，主要得益于业务模式的转化。目前，公司精准医学综合解决方案业务深度绑定设备销售及配套服务，通过将原有送检服务模式优化升级为制剂销售模式，有效带动了该业务板块收入规模快速增长。该业务毛利率水平低于行业平均水平，主要系公司为加速市场渗透、提升产品与服务的可及性，在前期阶段采取了战略性布局，该策略旨在培育用户基础并带动长期业务增长，其对前期毛利率的影响符合预期。

后续，随着市场拓展策略逐步转向深化运营，规模效应与产品协同性将持续增强，预计该业务毛利率有望实现稳步改善。

经营展望

2025 年，面对出生人口下降、宏观环境波动等挑战，公司将聚焦核心业务，继续深化战略布局：

在产品研发方面，面对出生人口下降的挑战，公司对孕前携带者筛查、新生儿及遗传病辅助诊断等产品线进行了布局，目前无创产前检测升级版已进入国家药监局优先审评，未来获批后有望进一步贡献业务增量。针对人口老龄化趋势，公司积极布局心脑血管疾病、认知障碍及退行性疾病等相关检测产品，在老年健康市场开拓新增长点。

在能力建设方面，公司将持续推进自动化和智能化，继去年发布基因检测行业首个基因检测多模态大模型 GeneT 后，公司大模型已迭代至 GeneT pro 并开始应用于遗传病诊断与携带者筛查等核心业务。此外，公司推出 SIRO 高通量基因检测 AI+本地化解决方案，显著提升了公司在感染防控、肿瘤及生育健康等领域的本地化服务能力。

	在渠道拓展方面，公司在巩固国内三甲医院市场的同时，将进一步加速海外布局。今年 3 月 12 日，华大基因沙特合资公司 Genalive 中标了沙特国家级外送检测服务集中采购项目订单。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，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。公司核心产品已在 36 个国家超百个实验室实现本地化，为海外业务持续增长奠定坚实基础。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 24 日