

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称	Goldman Sachs - Chris Pan Goldman Sachs - David Roman Goldman Sachs - Evie Koslosky Goldman Sachs - Michael Zheng Goldman Sachs - Richard Felton Goldman Sachs - Tianyi Yan 1832 Asset Mgmt LP-Bruce Zhang American Century-Bruce Badner Arisan Partners-Martin Jochmann Ashley Capital-Joe Aronovsky Balyasny Asset Mgmt-Cecilia Tan GIC Pte Ltd-George Wei Kontiki Capital Mgmt-Emily Sun Lazard Group-Victoire Spahn MIV Asset Mgmt-Christoph Gretler Spectrum Entrepreneurial Ownership-Remi Alioth T Rowe Price-Taichi Noda UG Investment-Lucia Fong
时间	2026年2月27日 11:00-12:00
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	董事 赵立见；总经理 侯勇；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；交付中心 王岩琦；营销与商务中心 周锐；i99 黄辉；产品中心 向嘉乐、汪宇盈；大数据智能中心 梁伦纲
投资者关系活动主要内容介绍	深圳华大基因股份有限公司（简称公司或华大基因）本次投资者交流活动采用线下会议的形式，公司总经理侯勇先生首先介绍了华大基因的主营业务和公司技术创新发展的整体情况，随后公司管理层与投资者就公司经营情况进行了深入交流。

一、关于投资者问题及回复

1、公司在大数据智能应用上有哪些进展？

答：公司依托长期积累的行业资源与技术壁垒，正紧密紧跟大数据智能应用这一趋势，重点聚焦于垂直领域的深度研发与产品化布局。

当前，基因检测领域基础模型工具日益成熟，行业竞争核心已转向数据资源维度。公司凭借二十余年临床服务与科研合作的长期深耕，积累了海量优质多组学数据资源，这既是打造智能化核心竞争力的坚实基础，也是构筑企业技术护城河的关键支撑。

在具体落地应用上，公司已率先在罕见病诊断领域实现突破。基于全外显子、全基因组诊断的海量临床数据，结合前沿基础模型技术，公司自主研发了 GeneT 基因检测多模态大模型，目前已在全国多家三甲医院完成临床试用，获得临床专家高度认可。依托该核心成果，公司已正式推出相关产品，并通过线上线下一体化模式全面推广，力争 2026 年在传统测序服务之外开辟全新增长曲线。

展望未来，公司将立足生育健康、肿瘤防控、慢性病管理、传染病防控等核心赛道的数据积累，持续深化模型能力与数据资源的融合应用，构建多维度、全场景的智能应用矩阵。

2、在 DRG 与价值医疗支付改革背景下，公司认为创新类检测产品是否存在定价压力？

答：公司始终以创新驱动、价值导向积极应对行业变化，坚定看好肿瘤精准检测等创新技术的长期发展空间。

公司认为，随着医疗支付向价值医疗转型，真正具备临床价值、技术壁垒、合规优势的创新检测项目，将在行业洗牌中进一步凸显竞争力。政策引导行业更加规范、透明、高质量发展，这与公司长期坚持的技术创新、合规经营、高质量发展方向高度契合。

面对行业新格局，公司正主动升级业务模式：首先，持续强化核心技术与原创产品布局，提升差异化与不可替代性；其次，加快从检测服务模式向“产品 + 服务 + 整体解决方案”模式转型，拓展高价值场景；此外，推进注册证申报、本地化、成本精益化进程等关键

能力建设，提升综合竞争力。公司将积极适配医保与医院支付改革，以临床价值、性价比、综合服务赢得市场。

整体来看，行业调整既是挑战，更是优质企业集中优势、提升份额、实现高质量发展的重要机遇。公司将继续聚焦创新与价值，稳步推动业务结构优化，巩固长期竞争优势。

3、公司现在的客户结构以及面向个人消费者的业务拓展计划？

答：公司当前客户结构以 B 端机构为核心，C 端为重要补充，未来将坚持“B 端深耕基本盘、C 端加速拓展”的双线战略，形成双轮驱动的发展格局。

B 端业务是公司营收的核心支柱，已实现多领域、广覆盖的机构服务体系。国内市场，合作医院超 2,400 家，其中 1,000 余家采用“样本不出院”本地化检测方案；服务覆盖全国 20 余个省份，落地 120 余项公共卫生民生项目，累计服务超 3,000 万人次。同时，为高校、研究型医院等科研机构提供测序与多组学研究服务，为生物医药企业、育种企业等工业客户提供技术平台支撑。海外市场，重点推进技术输出与实验室共建，已在泰国、乌拉圭、哈萨克斯坦等国落地基因检测实验室：与泰国公共卫生部合作，推动无创产前检测纳入医保；在乌拉圭建立拉美区域中心实验室，服务当地公共卫生体系；与哈萨克斯坦共建阿斯塔纳基因中心，辐射中亚市场。目前已在 36 个国家完成超 100 个技术转移项目，持续提升国际 B 端市场份额。

C 端业务以主动健康为核心定位，紧扣健康消费升级趋势，以智能原生与多组学为技术底座，明确为公司未来核心增长极。渠道上构建线上线下一体化体系：线上以官方自营商城为核心私域，联动主流电商与内容电商公域；线下依托智慧健康中心、体检中心及政府、企业合作场景直达用户。产品矩阵涵盖 30 余款产品，核心包括 i99 智健多组学健康管理系统、万因系列个人基因组、华常康肠癌早筛、安孕可单病携带者筛查等，通过整合多维度组学数据与动态生理数据，搭载智能化生命指数模型，提供全周期主动健康闭环服务。C 端核心竞争力体现在：全自主测序技术壁垒、B 端临床数据背书、多组学整合与智能化解读能力，以及“检测 — 评估 — 干预 — 追

踪”的完整服务闭环。

未来，公司将继续深耕 B 端、做强 C 端，强化两大业务板块协同联动，依托技术与渠道双重优势，稳步实现更高质量、更可持续的发展。

4、公司的出海计划和进程如何？比如国内已经成熟的无创产前检测（NIPT），海外是否有机会？

答：公司积极推进海外业务布局，助力全球精准医学发展。在搭建海外中心实验室网络，提供跨区域医学检测服务方面，公司已在中国香港、拉美等地区建成并运营中心实验室，服务覆盖全球 100 余个国家和地区的临床需求，为客户提供高效优质、全周期、全覆盖的医学检测服务；在整合全球资源，打造精准医学检测综合解决方案方面，公司已构建起全方位、快速响应的临床应用技术支持体系，持续深化全球生态圈建设，致力于打造具备核心技术优势、自主可控、高性价比的精准医学检测综合解决方案，力争成为行业领先的全球化医学检测服务企业。

未来公司的海外拓展将重点围绕共建“一带一路”国家以及金砖国家展开；此外，面对不同国家的监管政策和市场需求差异，公司将推行“一区一策”甚至“一国一策”，通过“技术输出+本地合作”的模式，赋能本地合作伙伴实现业务落地。

在产品策略上，华大基因将重点在海外市场布局无创产前检测、全基因组测序等核心产品。随着无创产前检测（NIPT）在海外成功获证，拉美等人口基数大、生育率较高区域的生育健康业务收入实现明显增长。

此外，公司已与多国合作实验室开展深度协作，完成 NIFTY、PGT- A、地中海贫血、CNVseq、Colotect 结直肠癌筛查、遗传性肿瘤基因检测、HPV 检测、泛实体瘤基因检测、肺癌等高发癌种基因检测、同源重组修复缺陷检测、四库合一等多项技术转移项目。

海外技术转移项目相继落地后，公司本地化服务能力持续增强，为区域业务增长提供了有力支撑。目前，公司已与泰国公共卫生部开

展深度合作，推动无创产前检测（NIPT）纳入当地政府医保报销范围，并联合提供纳入医保的遗传性乳腺癌、卵巢癌筛查服务。2025 年，公司正式启动东南亚地中海贫血防控联盟、罕见病联盟两大跨国公共卫生合作项目，未来将携手共建覆盖东南亚全域的地中海贫血综合防控网络，年内东南亚、拉美等地区精准医学综合解决方案业务均实现稳健增长。

5、伴随着人口老龄化趋势，公司目前在老年慢性病领域的布局如何？

答：为积极应对人口老龄化，国家大力发展银发经济，出台多项政策支持老年健康产业发展。国务院印发的《国务院关于实施健康中国行动的意见》明确指出，心脑血管疾病、癌症、慢性呼吸系统疾病、糖尿病等慢性非传染性疾病导致的疾病负担占疾病总负担的 70%以上。在此背景下，随着老年人口比例增加，慢病管理需求持续增长，进一步带动了基因检测在个性化慢病管理和风险预警方面的应用。公司聚焦“银发群体”慢病防控产品需求，依托高通量测序、质谱检测及多组学技术平台，已将老年慢性病防控纳入“肿瘤与慢病防控”核心业务板块。

在心脑血管、代谢疾病等老年高发慢病领域，公司同步布局了风险评估、用药指导等产品矩阵，并依托多组学与智能化技术，打造主动健康管理系统。在阿尔茨海默病防控领域，公司推出了遗传风险评估基因检测及多款血液生物标志物早筛诊断试剂，可实现认知障碍的早期筛查、鉴别诊断与动态监测；同时通过整合基因检测与血液标志物数据，构建起涵盖风险评估、早筛诊断、用药指导及动态管理的全链条解决方案。

此外，公司持续加大慢病管理领域投入，通过临床、体检及基层医疗渠道加速推广落地，以“防大于治”为核心切入慢病管理市场，现已构建起差异化、规模化、普惠可及的老年慢性病防控体系。

6、在医疗检测本地化需求不断增强的背景下，公司在经营层面做了哪些调整？

答：公司积极顺应行业发展趋势，确立“IVD + 本地化”长期

发展战略，推动业务从传统 ICL 外送服务模式，向“设备 + 试剂 + 服务”双轮驱动模式转型升级，持续优化收入结构、提升毛利率稳定性，同时精准满足各级医院数据安全与自主检测需求。

公司核心实施举措如下：

- 1) 智能化解决方案落地部署：重点推广病原感染宏基因组检测等智能化本地化解决方案，打造样本提取、文库构建、测序、数据分析解读全流程院内检测闭环，实现数据全程留院可控。其中一体机解决方案采用模块化设计，占地面积仅 2 - 8 m²，可快速适配各级医院场景，大幅加速落地推广。
- 2) 本地化市场全域覆盖推进：加快国内医院本地化方案渗透，截至 2025 年，公司本地化解决方案已在全国超 1,000 家医院完成部署；同步推进海外本地化布局，通过“技术转移 + 本地化实验室建设”模式，在 50 余个国家落地约 150 个本地化项目，实现本地化模式的全球化规模化应用。
- 3) 业务结构提质增效：以精准医学综合解决方案为核心载体承载本地化业务，2025 年前三季度该板块收入达 11.24 亿元，跃升为公司第一大营业收入板块；重点聚焦感染防控领域，加速 PTseq 系列产品本地化解决方案入院布局。
- 4) 全链条核心能力保障：构建测序仪、试剂、算法、分析平台全链条自主研发体系，实现核心技术自主可控；依托 GeneT 临床大模型持续优化智能质控与报告解读能力，确保检测准确率与中心实验室保持一致；配套提供设备安装、运维、耗材补给及分层人员培训等全生命周期服务，深化与医院长期合作，保障方案稳定高效落地。

在长期战略规划上，不断满足医疗机构本地化检测能力建设的需求已纳入公司核心发展布局。公司将持续推进院内检测闭环与区域精准医学中心分级网络建设，进一步扩大本地化方案覆盖广度与深度，持续提升业务增长质量与核心竞争力。

二、风险提示

本次投资者交流主要就现阶段技术创新及未来可能的应用场景

	进行探讨，智能化及相关创新技术的应用对公司未来经营业绩的影响，取决于产品研发及行业场景应用的落地进度，具有不确定性。请广大投资者理性看待前沿技术快速发展，注意二级市场股价波动风险。
附件清单（如有）	无
日期	2026年2月27日