

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：2026-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	国联民生证券：杨芳；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；东方证券：王光宇；青榕投资：唐明；银河基金：方伟；嘉实基金：孙晓辉；国联基金：刘柏川等 44 人。
时间	2026 年 4 月 27 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	董事 赵立见；总经理 侯勇；副总经理 朱师达；副总经理 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	<p>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 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 年度经营情况进行了深入交流。</p> <p>一、关于投资者问题及回复</p> <p>1、肿瘤基因检测行业集采目前有哪些最新动态消息？</p> <p>答：肿瘤 NGS 领域尚未开展全国统一的国家集采，整体处于地方试点先行、省级物价规范与医保准入同步推进、国家层面统筹引导的阶段。目前，江苏省已出台了首个肿瘤 NGS 集采意见稿，安徽、重庆、青海等多地也相继出台 NGS 相关价格管理政策，逐步形成按检测面板定价、规范服务收费的地方规则。国家医保局层面也已释放明确信号，对创新型检测技术采取审慎推进的态度，肿瘤 NGS 短期内暂未被纳入国家级集采清单，行业整体正从地方探索逐步向规范化、标准化方向过渡。</p>

2、《肿瘤基因突变检测试剂技术审评要点（征求意见稿）》发布后，公司对肿瘤大 panel NGS 产品规划？

答：征求意见稿出台后，公司紧密关注并保持和药监审评中心的积极沟通，并针对两轮意见稿提交了反馈与建议。与此同时，公司正在积极推进适配 MGI 旗舰机型的肿瘤大 panel 产品的升级和注册申报工作；本次升级公司将重点推进原材料的国产化/自产化，并对现有肿瘤大 panel 的检测功能模块和检测性能做进一步的优化迭代，推出更具创新性和竞争力的产品形态。

3、公司智能化技术的商业化进展如何？

答：整体来看，公司智能工具商业化布局已形成云边协同、内外兼修清晰发展格局，依托两条核心业务线协同发力，持续推进技术落地与市场拓展，构建差异化竞争优势。

第一条业务线聚焦海外市场，iGeneT Pro 智能解读云平台采用轻量化 SaaS 出海模式，大幅降低海外客户试用门槛，以云端服务形式高效输出智能化解读核心能力。与此同时，依托 GeneT 大模型对产品线 BGI OmicsOne 智能分析解读系统进行全面赋能，推动其从传统分析工具升级为具备智能辅助诊断能力的综合性系统，提升自动化解读效率与报告质量，成为 BGI OmicsOne 拓展医院客户、增强市场竞争力的核心亮点。

第二条业务线聚焦国内医院场景，基于国产智能算力底座，联合华为、润达医疗共同研发华医™系列智能终端（惠诊及数智），打造软硬一体的智能化解决方案。该终端深度集成医疗大模型及 GeneT 核心能力，全面覆盖院内诊疗与科研全场景，为医院提供高效、智能的技术支撑，加速院内场景的商业化落地。

4、公司 2026 年整体的经营计划及营收展望？

答：近年来，受宏观需求波动与行业竞争加剧等因素影响，公司收入及利润面临一定挑战。对此，公司主动调整经营策略，明确四大核心发展举措，着力挖掘增长机遇、巩固并提升核心竞争优势。

首先，公司坚持多组学布局，打造精准医学综合解决方案核心竞争力。重点通过打通各技术壁垒，实现技术融合、数据互通、应用协同，全面提升多组学技术综合服务能力，构建覆盖生育健康、肿瘤、慢病、感染全周期的有竞争力的产品与服务体系，筑牢核心发展优势。

其次，推动战略产品快速增长，保障核心业务高质量发展，重点从四大

板块发力突破：

在生育健康板块，公司将持续深耕无创产前基因检测业务，推动全基因组转化，严格实施成本管控，确保业务稳健发展；同时，大力推进以全基因组测序为核心的遗传病基因筛查与辅助诊断业务，以核心产品突破驱动板块业绩提升。

在肿瘤防控板块，公司将持续完善肿瘤全周期管理服务能力，推动肿瘤早筛产品加速拓展 toB 渠道，重点布局体检机构、高端医疗机构等场景，力争实现突破性进展；同时聚焦大型三甲医院、区域医疗中心等核心客户，深化本地化深耕，同步推进中大型检测项目的开发升级与资质申报，持续优化产品性能与服务体系，推动肿瘤业务快速发展。

在感染防控板块，公司将持续推进病原微生物测序全流程自动化平台落地，优化智能报告系统，提升临床诊断精准度，推动感染防控业务向智能化、精准化转型；本地化运营方面，深耕区域重点市场，打造可复制、可推广的本地化运营标杆，提升市场服务能力与平台影响力。

在老年慢性病防控板块，公司将聚焦心血管疾病、代谢性疾病等高发病种，完善从疾病筛查、风险评估到干预管理的全流程产品体系，推动产品渗透率与营业收入双突破，培育新的增长亮点。

最后，在盈利提升方面，公司将坚持“开源节流”双向发力，首先，公司全面推进提质增效工作：在生产端，重点推进生产中心集中交付，整合生产资源、发挥规模效应，提升生产效率与产品质量稳定性；在设备端，提升本地化设备运营水平，实现设备高效运转，带动试剂销售稳步增长；在支出端，严控重大资本支出，动态监控非必要费用支出，优化供应链管理体系，通过集中采购、供应商战略合作等方式降低采购成本；在客户端，加大应收账款催收力度，完善客户信用评级体系，严控信用风险，保障公司现金流健康稳定。同时，公司对盈利能力薄弱、持续亏损且发展前景有限的业务及时进行关停与重组，优化业务结构，实现资源向核心优势业务集中，提升整体盈利水平。

5、精准医学检测业务目前在国际区域的业务拓展情况？

答：公司精准医学海外业务稳步拓展，东南亚等重点区域营业收入同比保持稳健增长，拉美、南亚等新兴市场业务拓展成效显著，营业收入实现翻

倍增长。自 2025 年以来，公司紧扣全球化发展战略，稳步推进区域业务拓展，取得了扎实成效。产品与技术层面，公司持续深化本地化落地进程：针对 WES/WGS 推出了低成本云分析+本地化协同解读方案，有效降低当地机构的使用门槛；感染防控相关检测产品完成英文版升级与云端协同，同步打通 SIROMICS 全流程自动化检测方案，助力本地医院搭建自主可控的精准检测体系。市场拓展层面，公司针对成熟市场、增长型市场和竞争型市场分别采用分层施策的差异化策略，同时，公司与区域头部医院、医学检验所保持深度合作，打造标杆示范案例，借助场景化检测套餐提升一线成交效率，持续完善区域业务生态布局。

除东南亚市场外，拉美地区作为公司全球化战略的核心新兴市场，公司正以“本地化深耕+全产品线协同”双轮驱动模式，稳步推进精准医学检测业务落地。一是夯实本地化运营底座，以区域核心实验室为枢纽，持续升级检测平台、提升检测通量、优化运营成本，同时加快临床高端测序的本地化交付进程，配套西语解读报告，大幅缩短服务周期，精准适配当地临床诊疗需求。二是完善精准检测产品矩阵，在巩固无创产前检测优势业务的基础上，稳步拓展肿瘤检测、遗传病检测等新兴业务线，实现更多临床场景的全面覆盖。三是强化渠道与生态协同，深化产业链上下游合作，推广一体化检测解决方案，加快搭建区域 IVD 产品渠道网络，提升区域业务联动效率。四是差异化布局重点国家，对增长势头强劲的市场持续巩固竞争优势；对面临技术转移、服务交付、回款波动等问题的区域市场，通过推出替代方案、保障交付质量、推广新品组合等方式，快速响应市场需求、补齐业务短板。

随着核心实验室产能升级、高端测序本地化项目落地，以及重点市场交付与技术转移等问题逐步解决，肿瘤检测、高端遗传病检测业务，以及仪器与试剂协同业务，有望成为区域收入增长的核心增量。后续，公司将持续加大海外重点区域本地化运营、产品落地、渠道建设及团队配置的资源投入，全力支撑区域增长战略目标落地见效。

6、请公司介绍一下 SIRO 本地化入院方案？

答：目前公司 SIRO 高通量基因检测本医学解决方案采用“样本进、报告出”的服务模式，为医院提供院内精准检测能力支撑，在单家医院从项目落地到业务上量周期方面，公司通过标准化交付流程，大幅压缩项目部署时间，

从签约到设备装机、初步测试，后续持续运营支持与质量管控，预计约 6 个月可助力医院实验室实现稳定运行，正式进入业务上量阶段，切实保障项目合作实效。

在毛利率与回款周期方面，相较于传统 ICL 外送模式，SIRO 高通量基因检测本地化医学解决方案实现了明显的结构性优化。毛利率方面，由于样本无需出院，减少了 ICL 模式中固有的冷链物流、中转仓储、额外场地租赁等成本，有利于促进综合毛利率提升，优化公司整体盈利结构；回款周期方面，“样本不出院”模式大幅提升了临床响应速度与合规管控水平，更易获得医院认可，对推动结算效率提升、优化营运资金周转具有积极作用。

综上，SIRO 高通量基因检测本地化医学解决方案是公司深化院内市场布局、推进数智化发展战略的重要抓手，有助于降低精准医学检测门槛、赋能医疗机构提升诊疗能力，并最终实现公司与医疗机构的互利共赢，未来亦有望成为驱动公司利润增长的新引擎。

7、请介绍一下公司 MRD 等新产品的商业化路径？还有哪些新产品储备？

答：1) 在 MRD 的技术储备方面，公司发布了不依赖肿瘤组织的 MRD 检测技术 BISCUIT-seq (Biotin-Integrated Selective Capture of Unmethylated sites with comprehensive Information Template)，该技术基于血浆循环游离 DNA (cfDNA)，可在低起始量条件下实现稳定建库，同时检测 ctDNA 变异、精准覆盖指定 CpG 位点，并保留 cfDNA 末端片段信息，突破了传统单维度检测的局限；通过整合甲基化、片段组学和基因突变三大核心特征，BISCUIT-seq 能够对 ctDNA 进行多维度、系统性、高精度的动态评估。即使不依赖肿瘤组织样本，该技术也可为肿瘤进展提供关键参考，显著弥补现有技术的不足，在肿瘤精准监测领域具有重要的临床转化与应用前景。目前公司正在推进基于新技术的 tumor-naive MRD 产品的研发工作，并在 tumor-informed 方向上规划升级计划，重点对现有的华见微®产品进行优化迭代，降低检测限，提升对微小残留病灶的检测性能。

2) 在妇幼健康方面，公司持续完善覆盖婚前、孕前、产前、新生儿及儿童各阶段的三级防控产品体系，并积极推进新技术研发与产品升级。报告期内，公司重点围绕智能化解读、单基因病检测、全基因组测序及本地化筛查方案取得了系列进展：OmicsOne 平台已完成全面升级，实现多品类检测的一

体化分析和智能解读；单分子检测技术扩展至地贫、杜氏/贝克型肌肉营养不良、脆性 X 综合征等核心疾病，提升了一站式检测能力；全基因组测序进一步拓展至遗传病诊断、携带者筛查等多场景；同时，公司建立了可灵活配置的本地化筛查产品体系，以适配不同层级医疗机构的需求。

3) 在肿瘤早筛方面，公司持续加大研发投入、优化创新技术，聚焦临床需求布局多类检测产品：针对消化系统肿瘤，发布无创胃癌基因检测产品，与胃镜协同构建高效早期诊断体系，同时完成消化系统五癌甲基化早检产品发布，可一次性覆盖五大消化系统恶性肿瘤的同步风险评估；针对尿路上皮癌，推出尿路上皮癌基因甲基化检测产品，为疾病早期诊断及复发监测提供精准辅助依据。肿瘤诊疗方面，公司针对已获批的肺癌伴随诊断试剂盒，开发了基于 SIRO 平台的全自动解决方案，实现样本进报告出，赋能国内院内本地化检测，实现样本到报告的自动化交付。同时，华择安™实体瘤用药精选 panel 产品检测服务+本地化解决方案上市，通过 DNA 和 RNA 共检进一步提升融合基因检测性能，更好地满足临床核心用药指导需求，并进一步丰富和完善了肿瘤诊断本地化解决方案产品管线。

4) 在传感染方面，公司聚焦“精准诊断+智能决策+极速检测”三大赛道，以“SIRO 高通量基因检测本地化医学解决方案 +PMseq/PTseq 产品矩阵+智能解读”为核心，覆盖从疑难危重症到常见症候群的完整临床场景，推动本地化精准检测新模式落地：实现“样本进、报告出”自动化操作。

同时，公司在报告期内推出了 PMAID 1.0 病原微生物智能报告辅助系统。该系统借助高质量真实训练数据，经独立临床样本的严格验证，在区分致病性细菌与背景菌群、识别疑难罕见病原体方面表现突出。

经营展望

2025 年，公司围绕“转型蓄力、稳定提质”的战略，坚守基因科技造福人类使命，深耕前沿科技与产业落地，夯实技术与数据基础，为战略升级蓄势聚能；展望 2026 年，挑战与机遇并存，站在生物智能与全球化深度融合的风口，公司将以智能化与全球化为双轮驱动，锚定核心业务稳定发展，推动数字医学平台精准跃迁，加速全球布局拓增量，奋力开启高质量发展新征程。

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讨论，智能化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4月27日