

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：2024-005

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	中信证券：宋硕、曾令鹏、李文涛；兴业证券：汪文博；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；博道基金：高启予；中航基金：王子瑞；淡水泉投资：朱彬等 80 人。
时间	2024 年 10 月 28 日 11:30-12:30
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、财务总监 王玉珏；副总经理、董事会秘书 徐茜；副总经理 杨昀
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 2024 年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 2024 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 2024 年前三季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、请简要说明 2024 年前三季度公司亏损的原因？</p> <p>答：亏损原因主要有以下几点：1、宏观经济下行，出生人口下降，相关检测需求低于预期；2、新产品新业务虽然取得局部突破，但全面爆发增长尚需些时间；3、政府财政收紧和医院资金压力，业务回款周期有所延长；4、新冠期间的扩张和投资，导致固定成本压力没有完全消化；5、部分所投合营企业和 PE 基金资产估值有所下降。</p> <p>面对困难和挑战，公司和管理层正在大力进行战略聚焦、组织架构调</p>

整、降本增效及激励政策优化等一系列措施，力争尽快扭转局势，用实际行动回报各位投资人。

2、公司 2024 年第三季度末应收账款余额环比增加，信用减值损失对利润影响较大，若按客户类型，应收余额分别多少？同时怎么判断未来变化？

答：公司 2024 年第三季度末应收账款余额为 27.57 亿元，按客户类型分，2024 年第三季度末公司应收账款余额来源分别为：企业客户 4.74 亿，医院客户 13.15 亿，政府客户 7.18 亿、科研院校及其他 2.50 亿。

受宏观经济以及部分地区政府财政资金紧张影响，预计未来部分政府客户平均账期会有所延长。公司组织了专项管理小组，力争应收余额和账期控制在合理水平。同时，针对其他类型客户公司将进一步加强信用管控及加大催收力度，未来医院客户账期预计持平；企业客户账期预计会缩短。

3、公司肿瘤防控业务的进展如何？

答：受益于《健康中国行动—癌症防治行动实施方案（2023-2030 年）》政策引导，国内各地区面向普惠适龄人群的肠癌筛查项目明显增加，前三季度，公司肠癌检测营业收入营收过亿元，同比增长约 126%。

作为一种新型筛查手段，粪便 DNA 甲基化检测技术检测灵敏度和准确性较高。通过荧光 PCR 法检测结直肠癌相关基因的异常甲基化状态，评估受检者罹患结直肠癌和进展期腺瘤的风险。

今年公司开展新技术+新模式的结直肠癌防控，今年 3 月，黑龙江省哈尔滨市联合华大基因启动了覆盖 240 万人的消化系统肿瘤和“四高”免费检测项目，这是当前中国采用粪便 DNA 甲基化检测，进行结直肠癌组织性筛查覆盖范围最广的项目，也是全球率先开展的“从民生切入的大规模精准公共卫生项目”。此外，在武汉高新区开展新型粪便 DNA 甲基化检测技术进行的大规模人群筛查，与杭州西湖区开展的覆盖 1.9 万人免费胃肠肿瘤筛查项目。

公司的产品管线也覆盖了妇女两癌筛查（宫颈癌 HPV 和乳腺癌超声车筛查）、肠癌、肝癌的单癌种筛查，宫颈癌甲基化和尿路上皮癌甲基化产品正在研发中。公司的目标是通过基因科技，将肿瘤的治疗关口前移，通过早期发现肿瘤提高我国的肿瘤 5 年生存率，改善肿瘤患者治疗预后，和提高肿瘤患者的生活质量。公司深知泛癌种筛查产品对于提高癌症早期发

现率、降低癌症死亡率具有重要意义。因此，华大基因将持续投入研发资源，加强与国内外合作伙伴的合作，以确保公司的产品能够尽快惠及更多受检人群。

4、公司 2024 年前三季度毛利率同比环比都有所下降，主要是哪些方面原因？怎么展望未来毛利率变化趋势？

答：公司持续推进助力“健康中国”国家战略，坚持“低价惠民”战略的原则以及产品结构的调整使整体毛利率有所下降。同时，由于局部市场竞争，医保控费和集采项目等外部原因也进一步推动了产品价格的下降。

成熟产品的单价下降将会是长期趋势，亦将使更多的人群收益，相关变化趋势与国家政策以及公司“基因科目造福人类”的使命相符，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。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、合同负债今年第一至到三季度环比有所下降，主要集中在哪些区域和哪些产品方向？怎么看行业需求变化和竞争格局变化的趋势？

答：本报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 7.08 亿元。合同负债主要集中的区域为中国大陆（不含中国港澳台），占合同负债总额比重为 75%；主要产品方向为多组学大数据服务与合成业务（科技服务），占合同负债总额比重为 76%。

科技服务行业主要客户为科研院所，受国家科研经费影响较大，科研经费受国家财政收入影响；此外科技服务业务受两家子公司列入实体清单的影响，导致美洲地区的业务受阻，有所下降。未来公司将持续推进新产品技术创新，坚持多组学多平台战略发展，利用华大自有平台和品牌优势，与顶尖科研院所、头部医院合作，拓展更多大样本、大队列的科研项目。

6、请介绍目前各地医疗机构样本外送政策的进展情况？公司如何应对？

答：目前，各类业务的样本外送监管日趋严格。自 2022 年起，深圳、山西、陕西、福建、湖南、天津、新疆、广西等多个省市已出台相关政策，严格规范医疗机构的样本外送行为。今年，上海、贵州等地的卫健委也相继出台了类似的监管政策。

针对这些政策，华大基因积极调整和优化业务策略，加速 NGS 技术的本地化进程。公司开发了适用于院内的试剂盒和一体机分析系统，旨在推进院内本地化检测。

在妇幼健康领域，公司已全面实现本地化检测能力，涵盖无创产前检测（NIPT）、流产组织检测、CNV-seq 全外显子、全基因组诊断，以及孕期地贫、孕前携带者筛查、新生儿串联质谱筛查、耳聋等基因筛查。公司围绕出生缺陷的一、二、三级预防的筛查和诊断上，已经全面实现了本地化的检测能力。此外，在遗传病解读全自动化方面，华大基因基于 AI 技术发布了首个基因检测多模态大模型 GeneT (Genetic Transformer)，该模型能大幅提升检测效率，未来有望实现全自动化解读，为院内本地化检测做好准备。

在肿瘤及慢病防控方面，公司在肺癌等消化道五癌用药指导检测、泛癌种大 panel 用药指导基因检测、遗传性肿瘤基因检测、肠癌早筛等方面实现了院内本地化检测；在感染方面，公司已经全面实现 mNGS 宏基因组和 tNGS 靶向病原检测的院内本地化检测能力，发布了 Geline 灵曦本地化解决方案，实现了“样本进，报告出”的自动化和智能化，重新定义全自动本地化的新模式。

7、生育健康业务中，公司三级预防业务 2024 年前三季度同比增速都比较可观，请简述公司未来三年的发展计划？

答：2024 年前三季度，公司生育健康业务实现营业收入近 9 亿元，同比增长约 3.7%。其中，一级预防业务中的携带者筛查检测业务营业收入同比增长约 27%；二级预防业务中，无创产前检测业务属于生育健康业务的主力产品，近年营业收入保持平稳；染色体异常检测（CNV-seq）业务营业收入同比增长约 22%；三级预防业务中的新生儿遗传病基因筛查业务营业收入同比增长约 38%；辅助疾病临床诊断方向的遗传病基因检测系列业务营业收入同比增长约 35%。

公司未来将持续完善生育健康全周期的多组学产品体系，落实基于出生缺陷三级防控的大规模、全人群筛查实践。

在孕前阶段，公司加速获取地中海贫血基因检测的海外资质，并推出了基于三代测序平台的检测产品。这一产品能够检测更多型别和罕见突变细节，有望进一步扩大公司在全球地中海贫血和血红蛋白病高发国家的市场份额。

除了地中海贫血检测产品，公司还将继续推出更多基于三代测序平台的遗传病检测产品。公司希望通过短读长和长读长的结合，提升产品在出生缺陷防控方面的竞争力。同时，公司也在服务模式上进行创新，积极推动国内重点地区的地贫和多种隐性遗传病的携带者筛查模式转变。公司联合国内顶尖专家开展了扩展性携带者筛查的多中心项目，推动了这一筛查纳入专家共识，为行业规范提供了依据，并加强了临床转化和推广。

在产前诊断方面，公司充分发挥了 CNV-seq 检测在流产组织和羊水样本方面已获得我国医疗器械注册证的领先优势，并持续深耕与全国数百家产前诊断中心的合作。同时，公司前述合作中拓展新的产品，包括无创产前和无创显性单基因遗传病筛查，这些产品的市场潜力较大。此外，公司还快速建立了以全基因组为核心的遗传病一站式产前诊断的标杆示范，以减少临床对技术选择的困扰，提供一站式解决方案。

公司还发布了面向临床基因组测序本地化解读的多模态大模型 GeneT (Genetic Transformer)，在解读的选点环节达到了 99.8% 的准确率。这些战略布局将巩固公司在基因组检测和基因变异解读领域的领先地位。

在新生儿阶段，公司推进“基因+质谱”联合的新生儿基因筛查方案纳入专家共识，以组合拳的优势加快国内外市场的拓展。同时，基于新生儿 WGS 全基因组的本地化方案，公司加速进行国际市场推广。

8、公司目前海外市场布局和样本量提升的进展情况如何？

答：今年以来，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。截至今年第三季度末，公司在乌拉圭建立的首家临床分子检测实验室正式开业；公司与哈萨克斯坦合作伙伴共建阿斯塔纳基因中心正式成立；公司与中东地区最大的实验室集团 National Reference Laboratory (NRL) 完成无创产前基因检测技术 (NIPT) 技转合作，进一步促进了公司精准医学技术在全球市场的推广应用。

9、请问公司未来除了专注于高通量测序之外，是否会加大 PCR 产品的研发力度来快速丰富产品矩阵？

答：公司在 PCR 平台上已有所布局。在肿瘤防控方面，公司已经推出了基于 PCR 平台的肠癌和肝癌早筛产品，目前还在研发宫颈癌和尿路上皮癌的早筛产品。在感染防控方面，公司已经布局了基于 PCR 的门诊 POCT 检测产品，能够实现上呼吸道 18 种病原体的快速检测。

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。

首先，过去几年国际科技竞争对公司的海外业务拓展产生了显著影响，尽管公司在北美和欧洲的业务出现了下滑，但在东南亚和拉丁美洲等地区，业务却实现了显著增长。这一变化促使公司重新审视并调整全球战略布局。

其次，国内新业务的拓展并未完全达到预期，这在一定程度上受到了国内经济状况和宏观政策的影响。然而，公司相信随着政策的调整，国内市场的应用场景将进一步拓宽，为公司的业务发展提供新的机遇。

此外，公司也在反思在战略执行的不足之处，并进行相应的调整。虽然第三季度的业绩面临压力，但这并未影响公司对前瞻性布局的信心，依然坚持在核心领域保持较高的研发投入，以确保公司的技术领先地位。

在生育健康管理领域，公司的新生儿遗传病基因筛查、遗传病基因检测等业务实现了超过 30% 的同比增长。同时，公司也加大了对 60 岁以上中老年群体慢性病防控业务的研发投入，特别是在心血管疾病领域，公司参与了国家“十四五”重大专项，推出了一系列筛查和诊断产品。

在人工智能领域，公司成立了 AI 专项小组，并发布生成式生物智能范式 GBI ALL(Generative Bio-Intelligent)，这是一个针对遗传病诊断的智

	<p>能化解读工具。公司的大模型已经得到了业内的广泛认可，公司将进一步加速模型训练，以全面应用于公司的业务领域，提升公司的技术壁垒。</p> <p>尽管公司目前面临短期业绩压力，但公司的管理团队对公司的长期发展充满信心。公司将继续以基因检测为核心，不断提升行业壁垒，建立行业标准，引领行业发展。同时也将继续加大量化考核和降本增效的工作力度。此外，公司也将坚持海外业务拓展的战略，特别是在东南亚和拉丁美洲等地区，以应对国际贸易竞争带来的挑战。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 28 日