

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：2026-004

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	国联民生证券：杨芳；中信证券：张斌斌；兴业证券：龚涵清；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 61 人。
时间	2026 年 8 月 24 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	董事 赵立见；总经理 侯勇；副总经理 朱师达；副总经理 苏航；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	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 2026 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 2026 半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 2026 半年度经营情况进行了深入交流。 一、关于投资者问题及回复 1、精准医学行业是否有企稳迹象？请公司结合价格服务指南落地对全年业务做一下展望。 答：过去数年，制约精准医学行业发展的核心不确定性并非市场需求，而是检测项目的立项规则、定价机制与合规收费路径。今年 8 月中旬，国家医保局正式印发《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》，文件整合形成 662 个主项目、114 个加收项、7 个扩展项，全国统一的检验类医疗服务价格项目体系基本成型。叠加此前发布的病理类立项指南，从组织病理到分子诊断的价格制度闭环已形成。公司认为，行业由此从试点探索阶段迈入规

	范发展新阶段，政策底已进一步夯实。 同时，两项指南的确立对公司业务形成了一定利好，核心体现在四方面： 一、技术中立原则明确。检验类指南针对肿瘤、遗传、病原体靶向、病原体宏基因组等高通量测序项目，统一表述为 “根据临床实际，通过高通量测序技术”，未限定具体技术路线，各技术路线在收费准入层面享有同等地位，为公司国产测序平台规模化入院扫清了制度障碍。 二、基因检测实现分场景独立立项、按面板计价一定程度解决了过往定价、联检产品收费路径不清晰的问题，为公司多基因联检、大 Panel 及长短读长联合检测产品提供了合规的定价依据。同时指南对联检设置分档折扣机制，体现医保控费导向，公司已做好依托技术价值与成本管控应对市场竞争的准备。 三、质谱检测加收项全面落地。指南在多项临床化学检验项目中设置质谱检测加收项，进一步推动了公司新生儿筛查、维生素谱检测、药物浓度监测等质谱产品线的入院布局。 四、无创产前基因检测保留为独立价格项目，指南同步配套医保代码与技术规范映射表，可缩短各省从项目立项到收费落地的执行周期，稳固了公司存量核心业务的合规经营底盘。 2026 年上半年，公司精准医学检测综合解决方案业务实现营业收入 9.17 亿元，同比增长 31.71%，占公司总营业收入比重约 51%，为公司第一增长引擎。增长核心驱动因素包括：一是公司持续推进从独立医学实验室模式向 “设备 + 试剂 + 服务” 一体化 IVD 模式转型，业务结构持续优化；二是基于高通量测序技术的智能化、本地化医学解决方案加速落地医疗机构，已覆盖生育健康、肿瘤、感染等多个领域，可实现院内 “样本进、报告出” 的高效交付；三是海外业务持续拓展，东南亚、中东欧等区域拓展取得显著成效。 随着各省陆续出台地方价格基准，叠加公司产品物价备案、入院定价等工作持续推进，政策红利有望逐步释放，精准医学板块有望保持良好增长态势。同时，集采与市场竞争带来的价格下行压力客观存在，公司将通过提升高毛利产品占比、打造 AI 赋能差异化解决方案、强化全链条成本管控等举
--	--

措积极对冲。

2、多组学大数据服务与合成业务、精准医学检测综合解决方案收入有较好增长，毛利率有所下降，如何理解？

答：公司相关业务毛利率有所下降，主要受三方面因素影响：一是国内市场竞争加剧及集采政策推进，带来产品端降价压力；二是产品结构发生变化，仪器、试剂等毛利率相对较低的业务占比提升，摊薄了整体毛利率水平；三是海外业务增速阶段性放缓，高毛利海外收入的占比提升节奏受到影响。

展望后续，公司相关业务需求具备持续增长空间，平台客户拓展与新业务布局稳步推进，业务规模有望延续上行态势。但客观来看，短期产品端仍面临一定降价压力，公司将依托战略产品的迭代升级与差异化竞争优势，对冲部分负面影响。针对毛利率承压问题，公司将通过优化交付网络布局、提升运营效率、开展全成本压降专项行动等多项举措，系统性改善盈利水平。

3、公司对 NIPT 业务未来发展有什么规划？请介绍一下公司孕前携带者筛查、新生儿基因筛查等新产品的发展情况。

答：公司无创产前检测业务目前的发展趋势主要体现在以下三个方面：

一、民生项目基本盘持续稳固。报告期内，公司全资子公司石家庄华大医学检验实验室成功中标 2026 年河北省孕妇无创产前基因免费筛查项目；武汉华大医学检验所中标喀什地区全周期重点疾病早筛惠民工程项目。

二、技术与产品持续迭代升级。行业首部 NIPT 2.0 临床专家共识正式发布，推动无创产前检测由染色体异常筛查向单基因遗传病同步筛查升级。公司持续布局无创产前检测全因系列等高毛利产品，对冲基础版产品价格下行影响。

三、海外业务逐步形成第二增长曲线。报告期内，公司胎儿染色体非整倍体检测试剂盒在海外完成 CE-IVDR 注册，为国内首个该类产品的 CE-IVDR 筛查注册证，实现从 CE-IVDD 到 CE-IVDR 的平稳过渡。截至 2026 年 6 月末，公司无创产前产品已获得欧盟、马来西亚、泰国、沙特阿拉伯、英国、印度、澳大利亚等多个国家和地区累计 62 项资质；在泰国，公司持续深化与当地公共卫生部合作，共同推动无创产前检测纳入政府医保报销范畴；拉美等人口基数大、生育率较高区域的生育健康业务收入增长态势良好。叠加累计超 2,338 万人次的检测服务规模及国产自主测序平台的成本优势，公司认为 NIPT 业务基本盘已呈现 “量稳、价稳、格局稳” 的成熟

	期运行特征。 生育健康新产品进展方面，报告期内，公司一级预防业务中的携带者筛查检测业务收入同比增长约 35%；三级预防领域中，辅助疾病临床诊断方向的遗传病基因检测系列业务收入同比增长约 10%，新生儿遗传病基因筛查业务收入同比增长约 51%。同时，在产品与技术储备方面，公司发布基于探针捕获技术平台的多场景筛查产品，覆盖携带者筛查与新生儿筛查两大方向，目标检测基因数量升级至 300 余个，并突破性拓展了常见拷贝数变异、大片段插入等复杂变异检测能力，可通过同一试剂盒与实验体系实现“两筛”。公司已完成基于全外显子测序的千种疾病新生儿筛查产品开发；依托序风 CycloneSEQ 单分子测序平台，推出地中海贫血、先天性肾上腺皮质增生症、脆性 X 综合征、甲型血友病、杜氏肌营养不良症等多款复杂遗传病检测产品。此外，在注册资质方面，公司新生儿基因筛查检测试剂盒已先后取得沙特、泰国相关产品资质。政策层面，《出生缺陷防治能力提升计划（2023—2027 年）》明确提出，到 2027 年产前筛查率达到 90%、新生儿遗传代谢病 2 周内诊断率达到 90%，相关政策目标的落地有望推动出生缺陷筛查产品渗透率持续提升。 4、多组学及合成业务如何赋能 AI 制药业务？请介绍公司 AI for Science 背景下的战略规划。 答：AI for Science 的核心基础在于高质量、大规模、标准化的数据支撑，以及将 AI 设计方案转化为实验结果的验证能力。公司已构建覆盖数据生产、数据治理、算力支撑、模型研发至合成验证的全链条能力。 在数据生产方面，公司布局基因组学、时空组学、单细胞组学、蛋白质组学、代谢组学等多组学全流程一站式解决方案，自主平台数据产出占比超 98%，实现成本与技术的自主可控。其中，时空组学技术已累计助力科研人员在 <i>Cell</i>、<i>Science</i>、<i>Nature</i> 等顶级期刊发表研究论文 631 余篇；DNBelab C 系列单细胞平台累计助力发表 SCI 论文 360 余篇，含 <i>Cell</i> 7 篇、<i>Nature</i> 5 篇、<i>Science</i> 2 篇，平均影响因子超 12。 在数据治理与算力支撑方面，公司围绕 PB 级多组学大数据搭建统一的算力与数据治理体系，已完成 192 卡国产自主可控昇腾 NPU 智算集群部署，可满足超大参数生命科学大模型的训练、微调、推理需求，同时支撑海量多组学数据的并行解析工作。
--	--

	在模型工具方面，公司拥有 Dr.Tom 多组学数据挖掘系统、代谢组学 AI 智能解读系统等多款智能化分析工具，可高效支撑多组学数据的深度解读与落地应用。 在实验验证方面，基因合成与寡核苷酸合成业务是 “AI 设计 — 实验验证” 闭环的执行端，AI 设计的序列需依托高质量合成与验证能力实现成果落地。公司引物合成平台自动化程度已超 70%，并通过 ISO13485 认证复审，IVD 领域客户占比持续提升。 2026 年上半年，公司多组学大数据与合成业务板块中人全基因组重测序业务收入同比增长约 39%，时空组学业务收入同比增长约 79%，单细胞测序业务收入同比增长约 57%。制药企业是公司多组学科服业务的核心客群之一，报告期内公司已有多项代表性合作成果直接服务于药物研发场景。 从战略规划来看，公司正逐步由 “多组学数据服务商” 向 “AI for Science 基础设施合作伙伴” 升级：以自主测序与质谱平台为核心开展数据生产，以统一数据体系为支撑实施数据治理，以大模型与智能工具为载体实现数据挖掘，以合成与自动化产线为依托完成实验验证，通过四位一体的全链条能力服务科研机构与制药企业客户。 5、2025 年以来，生命科学科研需求持续回暖，临床领域多项政策，如检验立项指南、大 Panel 注册审评、伴随诊断新规等陆续落地。请问这些积极变化对公司未来的业绩有何提振作用？ 答：公司关注到，近期从政策层面到市场需求层面均释放出诸多积极信号。长期以来，高通量测序等领域虽技术领先，但临床落地一度面临制约。公司一方面着力解决核心技术自主可控问题，发挥行业引领作用；另一方面持续推动配套政策的落地。 在高通量测序技术临床应用方面，公司在国内率先完成路径探索与实践贯通。随着新一轮政策的陆续出台，公司将继续巩固技术与市场领先地位，保持与国家相关主管部门的密切沟通，积极参与规则制定。 在新兴应用场景方面，公司力争在宏基因组高通量测序（mNGS）、肿瘤大 Panel 检测等政策资质落地的细分领域中保持行业领先优势。同时，公司密切关注并持续投入更具前沿性的方向，如 MRD 及 mRNA 等，这些领域在国内具有重要发展前景。公司将通过技术创新与政策推动两个维度持续发力，
--	--

把握行业发展机遇。

6、请公司简要介绍一体机入院情况以及商业模式？

答：目前公司 SIRO 高通量基因检测本地化医学解决方案采用“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，针对不同规模医疗机构的高通量测序本地化检测落地场景，SIRO 高通量基因检测本地化医学解决方案形成大、中、小三种通量的阶梯式产品矩阵，可灵活匹配三级医院、地市级医院及基层医疗机构的差异化需求。

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，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、助力医疗机构提升诊疗效率，在实现公司与医疗机构互利共赢的同时，未来亦有望成为驱动公司利润增长的新引擎。

7、NIPT 带量采购政策已在部分省份实施，公司相关业务情况发生了怎样的变化？

答：目前国内多个省市已陆续落地 NGS 相关带量采购政策。近两年带量采购政策实施以来，公司相关产品价格有所下降，但通过以价换量，产品渗透率与覆盖率有效提升，整体收入虽承压但降幅不明显。公司积极应对，一方面通过 NIPT 产品迭代升级加强产品组合与差异化布局；另一方面通过拓展基因组学检测等一级预防产品及新生儿筛查等三级预防新产品，以多元化产品矩阵持续开拓增量空间。

经营展望

2026 年，公司将围绕自主硬件底座、多组学数据中台、AI 转化能力以及生态合作，展开相应的探索和规划。在数据资产化方面，依托 OmicsDB 平台已建成专项数据库，并完成首批多个项目入库，通过“一数多用”策略以多组学数据补充合作方临床资源。下一阶段，公司将持续深耕 AI for Science 领

	域，积极探索符合中国院内临床场景的 AI 转化落地路径。 在 AI 产品化与自主平台方面，公司紧跟智能体技术发展趋势，GeneT 平台已通过本地化部署及云端服务接入多家医疗机构，并将持续加大商业化推广力度。同时，公司重点推进全读长、长读长与短读长联合方案，充分发挥上游核心测序仪及生物信息算法优势，进一步降低全基因组检测的边际成本。 在生态合作与内部运营方面，公司积极推动与重点医疗机构的合作共研，拓展多元化渠道与资源共享机制，以开放生态加速技术成果转化；运用 AI 技术驱动中后台提效，覆盖研发及经营全链条，目前已设定各部门智能化提效的阶段性目标，后续将以经营成果验证本次体系优化成效。 未来，公司将以自主测序仪及多组学平台为硬件底座，以多组学数据库为数据中台，以 AI 产品及服务为价值转化引擎，持续将技术与数据优势转化为可持续的商业回报。 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 8 月 24 日