

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：2026-005

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：张金洋、杨芳；中信证券：张斌斌；兴业证券：龚涵清；东方财富证券：唐爱金；西南证券：杜向阳；中邮证券：盛丽华；嘉实基金：孙晓辉；申万菱信基金：姚宏福等 62 人。
时间	2026 年 10 月 26 日 15:30-16:30
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；亚太区域总经理 曹苏杰；科技服务事业部副总经理 曹世仪
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 前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 2026 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 2026 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、《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》正式发布，对行业及公司的影响有哪些？ 答：对行业而言，主要有三个趋势： 首先，对于医院具备开展条件、适合本地化检测的项目，医院对外送检测的选择会更加审慎，院内检验标准化、自动化检测能力建设需求提升。其次，外送不会消失，但会向低频次、高复杂度、高技术门槛及区域集中检测项目集中，合规资质、质量体系、报告时效和综合成本将成为核心竞争要素。

此外，行业竞争会从“能不能测”转向“能否形成诊断价值、数据价值和全周期成本优势”。

《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》已经将高通量-肿瘤基因、遗传基因、病原体靶向基因组及宏基因组、长读长、无创产前基因检测等纳入统一收费项目体系，并在相关项目中体现诊断分析、生物信息分析、AI 辅助诊断、报告及数据要求。这对真正具有临床价值的创新检测，是收费路径规范化的机会；但最终价格水平和放量节奏仍取决于地方后续落地节奏。

对公司而言，公司将形成“院内本地化+高水平中心实验室”的协同模式。适合院内开展的项目，公司通过“设备+试剂+服务”模式，以及 SIRO、HALOS、OmicsOne 等本地化医学解决方案，帮助医院建立自主检测和报告能力；对于高复杂、疑难及规模化项目，继续发挥中心实验室、质量体系和多组学平台优势。

2、请公司简要介绍三季度利润情况及未来的经营计划？

答：公司前三季度实现盈利主要通过提质增效举措对冲收入端压力实现。经营数据方面，前三季度实现营业收入 26.93 亿元，同比增长 0.69%，归母净利润 5,027 万元，同比增长 335.29%，实现大幅扭亏，其中第三季度归属于上市公司股东的净利润 287 万元，同比增幅 110.58%。在新生儿人口下行、集采政策落地、行业竞争加剧等外部环境带来的收入承压背景下，公司实现盈利，主要得益于三项核心经营举措：一是持续深化提质增效，推进精细化运营管理，强化费用管控，报告期内公司销售、管理、研发三项费用合计同比下降约 13%，为盈利改善提供有力支撑；二是应收款项回款质量改善，部分客户回款周期较上年同期缩短，信用减值损失较上年同期减少 9,181 万元，对利润率形成正向拉动；三是业务结构持续优化，精准医学检测综合解决方案收入同比增长 26.21%，高增长业务板块有效对冲传统业务的下滑影响。

对于后续经营展望，公司将坚持开源与降本双轮驱动，收入端依托 ICL 向 IVD 模式转型、智能化本地化医学解决方案，持续拓展基层市场及海外市场，加大高毛利产品布局，推动收入规模增长，经营端将费用管控、回款管理固化为常态化经营机制。

3、公司国际业务布局取得哪些进展？具体在拉美地区的战略布局如何，请展望对当地市场增长潜力？

	答：目前公司海外业务整体收入占比仍相对偏低，但海外市场具备广阔的发展潜力与增长空间。分区域看，美洲板块收入主要来源于南美市场；欧洲板块业务增长主要来自南欧和东欧市场；亚洲板块中，东南亚及中国港澳台地区蕴藏较多业务机会。目前，公司全球化布局成效已初步显现，精准医学检测综合解决方案业务在东南亚、东北亚市场收入实现较快增长，欧洲市场业务保持平稳发展，多组学与合成相关业务在欧洲区域收入亦取得显著增长。 在拉美布局方面，公司已取得两个标志性进展： 产品准入突破：公司 NIFTY®无创产前基因检测与 COLOTECT®肠癌检测通过墨西哥卫生监管机构 COFEPRIS 审核，获得其颁发的医疗器械注册证书。这为两款产品在墨西哥合法销售与供应奠定了监管基础，也标志着公司在拉美区域市场准入取得实质性进展。 本地化运营落地：报告期内，公司在墨西哥的战略合作伙伴 Géntodos para Todos 正式启用其多组学中心实验室，双方合作从技术导入与平台建设，转入本地化运营与服务交付阶段，成为公司深耕拉美市场、推动可负担精准检测服务惠及当地民众的重要支点。 4、时空组学、单细胞测序业务增长的主要驱动因素是哪些？ 答：时空组学与单细胞业务的增长主要来自三方面驱动。 第一，研究范式的迁移，这是底层核心驱动力。生命科学研究正由组织平均水平逐步迈向单细胞分辨率，并进一步升级至空间原位图谱，属于不可逆的方法学迭代。相关技术现已渗透至肿瘤、发育生物学、神经科学等主流研究领域，同时持续向免疫、病理方向拓展。 第二，供给端将科研需求转化为落地订单的能力。公司依托自研平台，时空技术可实现纳米级分辨率与全转录组覆盖，相关成果已在 <i>Cell</i>、<i>Nature</i>、<i>Science</i> 刊发，累计支撑发表论文 630 余篇；单细胞平台累计助力产出论文 360 余篇。同时，在成本与交付层面，随着测序通量提升、单细胞检测成本持续下行，叠加数万例样本的项目积累，公司在样本前处理、数据质量、技术指标、单位数据成本以及一体化供应链管理上形成综合优势，保障项目交付稳定可靠，构成客户选择的核心考量。 第三，应用场景由基础科研向转化方向延伸。围绕肿瘤免疫、时空病理、药物靶点筛选等方向，公司打造单细胞、时空多组学一体化解决方案，该类
--	--

	订单单笔规模更高、客户粘性更强，是业务增量的重要来源。 除此之外还有两项结构性利好因素：一是区域维度，海外市场单细胞及空间组学收入今年保持稳步增长，得益于公司提前布局海外实验室，搭建对应的单细胞、空间组学生产能力；二是多产品协同销售成效显现，表观组学、质谱科研服务收入同比分别增长约 91%、34%，形成完整的多组学整合方案，产品线间协同效应逐步显现。 5、如何看待虚拟细胞对公司业务的影响？ 答：虚拟细胞赛道已显现明确的产业趋势：当前行业并不缺乏模型与算力供给，稀缺资源是可直接用于模型训练、满足 AI 训练规范的高质量 AI-Ready 数据。细胞大模型研发团队、制药企业等客户的核心诉求，集中于测序深度充足、准确度高、标注完善、批次可控、附带扰动标签的多组学数据集。 短期层面，对业务带动确定性最强、转化效率最高的环节为数据生产，相关需求依托公司现有时空组学、单细胞产品线落地。需求端特征已发生明显变化：过往客户重点关注单样本定价及数据产出规模，现阶段客户更加关注测序深度、批次稳定性、注释完备性、数据对模型训练的适用性，同时要求在扰动数量与细胞规模之间实现成本优化。该类需求显著提升交付质量标准，公司自研平台及标准化 SOP 体系与该类需求高度匹配；数据一致性为本场景下的核心硬性指标，亦是相较于其他第三方机构拼接数据集形成的差异化优势。短期业务增量主要体现为现有产品线新增订单以及更高标准的交付需求，目前公司尚未形成独立面向虚拟细胞方向的产品形态与定价体系，但相关增量需求已在现有业务中持续兑现。 中期来看，赛道核心在于搭建模型设计与实验验证的闭环，模型推演形成的假设需要通过实验加以验证，该环节与公司多组学、合成业务板块具备天然协同基础。长期维度，规模化扰动数据集具备独立商业化潜力，是公司数据要素战略的重点布局方向。 目前全球范围内模型权重普遍开放，但受样本资源、合规管理等条件约束，具备真实世界属性、多模态特征、附带因果标签的扰动数据难以进入公共数据集。公司同时布局数据生产与实验验证能力，以此在赛道内形成差异化竞争优势。 6、请公司简要介绍目前数据资产的发展情况？
--	---

答：公司的数据积累源于二十余年真实临床样本的持续沉淀，并非取自公开数据库，这也是公司与绝大多数 AI 医疗企业的核心差异。具体来看：生育健康板块，无创产前基因检测服务（NIFTY®）截至 2026 年 6 月末已服务全球 2338 万人次；肿瘤板块，公司累计完成超过 327 万例粪便 DNA 甲基化检测，同步沉淀肿瘤用药指导、遗传性肿瘤检测等相关诊疗数据；科研板块，多组学服务持续产出时空组学、单细胞、质谱类数据。上述数据经过标准化清洗后纳入万象综合数据库，可为 AI 模型训练提供充足的数据基础。

7、目前公司和京东健康的合作形式是什么？

答：公司与京东健康的合作聚焦全生命周期基因组健康管理体系建设，依托公司在基因组健康领域的专业积淀，推动 C 端大健康业务落地。双方合作产品包括具备明确健康获益价值的基因组检测产品，涵盖肠癌早筛、个人遗传风险筛查与评估等服务。下一阶段，公司将持续深化与互联网渠道的协同，面向大众普及基因组健康理念，依托互联网场景，落地疾病预防、筛查、随访管理的全流程服务闭环。

8、公司如何赋能人工智能药物研发（AIDD），以及怎样看待 mRNA 治疗疫苗对测序服务的需求？

答：公司赋能 AI 药物研发主要包含四条路径：第一为交付赋能，AI 制药企业对供应商的核心诉求是临床级交付能力，涵盖样本溯源链路、可审计报告、稳定交付周期等，这也是公司作为全球规模化测序服务商的固有优势；第二为组学赋能，依托单细胞、时空组学、质谱等多组学技术解析疾病细胞图谱与肿瘤微环境，支撑药企开展靶点筛选与作用机制研究；第三为解读赋能，目前公司基因检测多模态模型已落地 241 家合作机构；第四为数据与模型赋能，公司可依托 Genos、Genos-m 等基因组基础模型，对海量基因组及关联数据开展深度挖掘，为变异解析、靶点发现提供数据与模型支撑。

mRNA 治疗疫苗领域的测序需求在 2026 年 8 月迎来标志性拐点：默沙东与莫德纳联合宣布，个体化新抗原疗法 mRNA-4157 在黑色素瘤 III 期临床试验中，同时达成无复发生存期主要终点与无远处转移生存期关键次要终点，成为全球首个 III 期临床取得阳性结果的 mRNA 肿瘤治疗疫苗。该突破标志着测序由可选辅助诊断手段转变为疗法前置的刚性环节：患者需完成肿瘤全外显子测序、配对正常组织测序、转录组测序及人类白细胞抗原高分辨分型，

	方可完成新抗原筛选与疫苗设计；生产阶段需通过测序对 mRNA 产物开展质控；给药后还需依托微小残留病灶监测实现长期随访。测序贯穿疗法设计、生产质控、疗效监测全流程，需求规模与治疗入组人数、随访频次高度相关。据机构测算，单患者对应的测序服务成本可达数千美元，呈现样本数量、单样本价值同步提升的特征，测序由此从单次检测转化为治疗全流程的核心入口。公司具备全外显子测序、转录组测序、HLA 分型检测、生信分析、微小残留病灶监测一体化交付能力，已积累药企合作基础，多家行业研报将公司列为该赛道重点受益标的。伴随国内个性化 mRNA 疫苗管线持续推进，相关测序需求将沿着临床试验入组、商业化治疗、长期随访的路径逐步释放。 经营展望 结合公司前三季度经营情况，当前行业机遇与挑战并存。一方面，医保控费等政策因素对行业整体形成一定压力。另一方面，政策端亦呈现积极导向：国家相关政策对创新型企业及高通量测序、多组学测序等新兴技术予以支持；监管部门针对创新医疗器械、AI 数字化及大数据相关产业的监管政策，正逐步趋于开放。 业务布局层面，公司将持续推动由传统医学检验业务向精准医学综合解决方案转型，该转型成效已在近几个季度逐步显现。公司后续将持续推进医学检测外送业务向精准医学综合解决方案升级；同时，公司将在数据资产、AI 技术领域形成的储备能力整合融入精准医学解决方案体系。 随着技术与行业持续演进，行业发展重心已由单一检测服务向数据解读、信息整合与深度挖掘延伸。顺应 AI for Science 发展趋势，公司将生物科技与人工智能的融合落地作为下一阶段核心发展方向，重点推进检验、病理、遗传等场景下 AI for Science 的产业化应用。 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 10 月 26 日
----	------------------