

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：2025-003

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 - GIR US Matthew Carlisle Sykes Goldman Sachs - GIR US David Harrison Roman Goldman Sachs - GIR UK Richard Felton Goldman Sachs - GIR HK Chris Pan Goldman Sachs - GIR China Tianyi Yan Goldman Sachs - Corporate Access Sherry Shi Apex View Asset Mgmt Biming Wu Balyasny Asset Mgmt Omar Zamir Balyasny Asset Mgmt Will Fafinski Citadel Global Equities Brendan Peters Dymon Asia Capital HK Ltd Lin TANG Greenwoods Asset Mgmt HK Ltd Wei LI Millennium Partners LP Vincent CHANG Polar Asset Mgmt Partners Winston Chang RTW Invs Stefan Prendergast Springhill Fund Asset Mgmt (HK) Co Ltd Jane Wu T Rowe Price Associates (TRPA) Sarin Murlidar Tiger Pacific Capital LP Shu ZHU
时间	2025年2月28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	总经理 赵立见；副总经理 李宁；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；IT 部副总监 梁伦纲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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，公司总经理赵立见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。</p> <p><b>一、关于投资者问题及回复</b></p>

### **1、请公司展开介绍 AI 在公司的应用情况？**

答：华大基因于 2024 年 9 月提出“生成式生物智能范式 GBIALL (Generative Bio-Intelligent)”的理念，旨在通过智能科技的力量，精准洞察并高效应用生命数据，加速基因检测与健康管理的智能化进程。在该范式下包括用于全面智能化解读的基因检测多模态大模型 GeneT(Genetic Transformer)、面向公众的基因组咨询平台 ChatGeneT 等系统。

通过 AI 技术，华大基因未来将致力于打造核心的 AI 智能医疗体系，助力各业务板块转型升级。华大基因目前在大模型技术方面有两大应用方向：一是基于 Transformer 等的基础模型框架加速生物信息学分析及研究，二是利用开源大语言模型开展临床应用。公司正逐步推广 AI 在相关基础场景的接入，在基因检测方面，公司大模型目前已进入临床应用，通过提升致病位点选择效率，大幅度降低了解读成本。

### **2、公司推出的 AI 大模型未来盈利模式是怎样的？**

答：华大基因 AI 大模型未来将考虑与医院端合作并催生多元化的产品形态和创新商业模式。在产品形态方面，可能通过应用程序等形式，将人工智能技术与医院诊疗服务相结合，为用户提供个性化的健康检测评估、疾病预警和诊疗建议；在盈利模式方面，未来公司考虑通过向客户输出大模型技术或提供服务的方式实现盈利，具体取决于产品定位和服务内容。

### **3、公司现在的客户结构是怎么样的？有哪些面向 C 端消费者的产品？**

答：华大基因目前的客户结构以 B 端（企业及机构客户）为主，主要包括医疗机构、科研院所、公共卫生部门及生物医药企业。华大基因的核心优势在于公司的高通量基因检测技术、大型项目承接能力以及与产业链上下游企业的深度合作。C 端（个人消费者）业务近两年稳步增长，产品主要集中在消费级基因检测产品，如遗传性肿瘤检测、癌症早筛和个人基因组服务等。

### **4、公司对于未来的营收结构有何拓展方向？**

答：公司将在巩固 B 端优势的基础上，推动 B 端与 C 端的协同发展，实现双轮驱动的增长模式：

- B 端持续深耕

首先，公司将继续紧跟如精准医疗推广和疾控体系升级等国家政策，深化与医院、药企在伴随诊断、肿瘤早筛等领域的临床转化合作。同时，公司将通过技术创新提升服务质量，如在公司自主研发的基因检测多模态大模型 GeneT 基础上，利用 AI 大模型技术，结合百万级高质量数据和专家经验，实现全基因组数据的精准解读，显著提升数据分析的效率和准确性，为 B 端客户提供更高质量的服务。

- C 端增量布局

另一方面，公司将依托“火眼”实验室网络及消费级检测产品，通过线上线下融合提升 C 端市场渗透率。今年，公司已对华大互联网医院系统进行数据重构，打通了用户管理与服务流通环节，为 C 端提供以健康为中心的便捷式多组学医学检测服务及遗传咨询服务。未来公司将大力拓展自营商城等私域渠道，推动公域与私域业务场景的深度联动。此外，公司开发的 ChatBGI 也将为 C 端用户提供快速、精准的基因数据解读，进一步增强用户体验和扩大品牌认知度。

### 5、公司毛利率下滑主要原因？

答：毛利率的波动目前是行业普遍现象，公司毛利率虽有所下滑但仍保持行业较高水平，得益于技术创新和成本控制能力。

一方面，行业竞争加剧也在加剧，基因检测领域参与者增多，这部分产品和服务价格相应呈下降趋势。另一方面，医保支付改革的推进使部分检测项目面临医保控费压力，医疗机构对成本敏感度提升，间接影响了定价。同时公司产品结构变化，毛利率较上年同期有所下降。此外，公司在部分民生项目采取普惠性定价，在实现业务拓展同时扩大基因科技受众群体，进一步提升基因检测服务的渗透率。

### 6、随着测序成本的下降，未来医疗市场需求的发展的趋势如何？

答：随着测序成本的不断降低，如生育、肿瘤、病原微生物、消费级基因检测等终端应用场景的不断成熟和渗透率的提升，高通量测序的市场将持续保持高速增长。此外，如何进一步降低数据分析及解

	<p>读成本并提升效率也将变得至关重要，目前 AI 大模型在检测流程以及解读报告分析过程中的应用有助于进一步降低数据产出及分析成本，提升整体基因检测产能从而满足不断增长的需求。</p> <p><b>7、请介绍公司质谱业务的开展情况，主要应用于什么检测？</b></p> <p>答：公司的主营业务为通过基因检测、质谱检测、生物信息分析等多组学大数据技术手段，为科研机构、企事业单位、医疗机构、社会组织等提供研究服务和精准医学检测综合解决方案。公司已经建立了以高通量测序平台、高分辨质谱平台为基础，传统检验平台为辅助，生命大数据为核心的精准医学综合解决方案。可根据不同检测需求，以不同的检测平台匹配不同的临床应用场景，形成多平台、多产品的梯次化布局，满足临床的多样化需求。</p> <p>在质谱平台方面，公司已配备全系列可用于蛋白质组、代谢组、脂质组和基因组研究的自主开发的液相色谱串联质谱仪及飞行时间质谱仪，拥有高通量靶向蛋白质、代谢物定量分析的各类型仪器配备。质谱平台在公司的科研项目和临床检测方面都有相关应用，以医学检测为例，公司基于质谱平台推出了新生儿遗传代谢病检测、孕期营养检测系列、羊水代谢物检测等多种服务。</p> <p><b>二、风险提示</b></p> <p>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，AI 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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 2 月 28 日