

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：2024-006

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 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（2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景路演”网站 (https://rs.p5w.net) 采用网络远程的方式参加“2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日”的投资者
时间	2024 年 12 月 12 日 (周四) 下午 14:30~17:00
地点	公司通过“全景路演”网站 (https://rs.p5w.net) 采用网络远程的方式参加“2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日”活动
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；独立董事 于李胜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司参加“2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日”活动，就公司业绩、公司治理、发展战略、经营状况和可持续发展等投资者关心的问题进行了互动交流，具体回复情况如下：</p> <p>1、赵总您好！目前国内投身产检、新生儿、肿瘤以慢性病检测的企业越来越多，竞争越来越激烈，华大基因作为检测为主的企业，如何保持核心竞争力？</p> <p>答：您好，感谢您对华大基因的关注。今年以来，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，提升公司的核心竞争力。</p>

2、公司会不会做基因治疗方面的研究？对生物靶向药公司能否利用已有的基因检测数据开展新药研究？

答：您好，感谢您对华大基因的关注。华大基因的业务范围涵盖了基因检测、质谱检测、生物信息分析等多个方面，为科研机构、企事业单位、医疗机构等提供研究服务和精准医学检测综合解决方案。公司肿瘤防控业务中的靶向药物基因检测产品可为多个癌种靶向药物治疗提供基因检测结果，给临床医生为各个癌种患者选择最佳治疗方案或为筛选病人入组临床试验提供依据。

3、华大基因在政府财政收紧和医院资金压力的背景下，如何保持业务增长和市场份额？

答：您好，感谢您对华大基因的关注。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。

4、面对宏观经济下行压力，华大基因如何调整经营策略以保持竞争力？

答：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。

5、华大基因在降低成本和提高毛利率方面有哪些具体措施？

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，也将有利于提高公司综合毛利率。

6、华大基因的新产品新业务在哪些方面取得了局部突破？

答：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，提升公司的核心竞争力。

7、华大基因在知识产权方面有哪些布局方向？

答：公司高度重视创新科技研发，多年来坚持在分子检测上游实验技术和信息技术，生育健康、肿瘤防控、传感染疾病防控等应用领域持续高比例投入，取得了一系列重要的专利成果。未来，公司将围绕主营业务积极推动产品的创新升级。

8、请问公司今年三季度亏损的原因？

答：您好，感谢您对华大基因的关注。2024年前三季度公司业绩受多重因素影响，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、突发公共卫生事件期间的扩张和投资，导致固定成本压力没有完全销化；5、部分所投合营企业和 PE 基金资产估值有所下降。面对困难和挑战，公司和管理层正在大力进行战略聚焦、组织架构调整、提质增效及激励政策优化等一系列措施，力争尽快扭转局势，用实际业绩回报各位投资人。

9、目前因为出生人口下降对华大基因检测需求的影响，公司是否有计划调整或拓展业务方向以应对这一趋势？

答：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

	<p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 12 日