

深圳华大基因股份有限公司 项目介绍

一、公司概况

深圳华大基因股份有限公司（股票代码：300676.SZ，以下简称“华大基因”）是依托基因检测、质谱检测、生物信息分析、医疗AI大模型等多组学、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、精准医学检测综合解决方案和健康管理服务的上市公司。华大基因总部位于深圳，主营业务归属于基因组学应用行业。作为华大体系内专注基因测序与多组学服务的核心平台，华大基因的业务覆盖生育健康、肿瘤与慢病防控、感染防控、多组学大数据服务与合成、精准医学检测综合解决方案等多个方向，并持续推进海外市场拓展。公司脱胎于华大集团体系，是国内最早开展大规模基因测序服务的企业之一，在基因科技惠民与精准医学应用方面具有广泛影响力。

二、核心科学与技术（核心业务）

华大基因的核心能力建立在以高通量基因测序为代表的多种组学技术平台之上，并结合质谱检测、生物信息分析与医疗AI大模型，形成“多组学+大数据”的技术服务体系。公司提供的技术手段包括但不限于：无创产前基因检测（NIPT）及其全因系列、遗传病基因检测、肿瘤伴随诊断与早筛（如肠癌检测民生项目）、病原微生物宏基因组与靶向高通量测序（如PMseq、PTseq系列）、单细胞测序、多组学大数据服务与合成业务等。

在商业模式上，华大基因正从过去以“样本外送检测”为主的单次检测服务，向把设备、试剂、软件、数据库和服务整体嵌入医院检测体系的院内平台化模式转型，推动精准医学检测服务向基层医疗机构延伸，实现“样本进、报告出”的本地化、自动化高效交付。此外，公司也在推进医疗AI大模型在数据解读与智能分析中的应用，强化“数据资产+智能平台”的复合业务内核。这种转型使公司从赚取单次检测服务收入，延伸到把整体解决方案嵌入医院检测体系、赚取持续性院内平台化收入。

三、主要产品与管线

根据2025年年报，华大基因主营业务收入按产品划分为以下板块：

1. 精准医学检测综合解决方案：2025年收入15.88亿元，同比增长19.45%，占总营收42.84%，是公司第一大业务板块，覆盖生育健康、肿瘤、感染等多领域的智能化、本地化医学解决方案。受行业样本外送检测管理政策变化影响，公司持续推进独立医学实验室（ICL）向体外诊断（IVD）模式转型。

2. 生育健康基础研究和临床应用服务：2025年收入8.26亿元，同比下降28.06%，占22.30%；包括无创产前基因检测及其全因系列产品，海外新兴市场（如拉美）因获证与生育率因素增长明显，三级预防业务中遗传病基因检测系列营收同比增长约16%。

3. 多组学大数据服务与合成业务：2025年收入6.68亿元，同比基本持平，占18.02%；其中单细胞测序业务营收同比增长约87%，面对复杂地缘政治环境公司主动调整科技服务全球布局、聚焦核心市场与高价值客户。

4. 肿瘤与慢病防控及转化医学类服务：2025年收入5.11亿元，同比下降18.28%，占13.78%；涵盖肠癌等民生早筛项目，多个肠癌检测民生项目在早筛早治方面成效显著。

5. 感染防控基础研究和临床应用服务：2025年收入0.95亿元，同比增长30.29%，占2.55%；基于靶向高通量测序（tNGS）的PTseq系列产品收入同比翻倍，并率先完成病原长、短读长测序产品全布局。

四、适应症与疾病背景（如适用）

华大基因业务覆盖的疾病与健康管理场景广泛：生育健康方向涉及出生缺陷防控、遗传病三级预防；肿瘤方向涉及肠癌、肝癌等多种癌症的早筛早诊、伴随诊断与慢病防控；感染方向涉及疑难、危重、新发与罕见感染（PMseq）以及常规感染（PTseq）；慢病与转化医学方向涉及多类慢性疾病的筛查与管

理。其检测产品应用于从健康人群筛查、疾病风险预警到临床诊断辅助的全链条，推动肿瘤防控由"被动治疗"向"主动预防"转变。在ICU、呼吸科、感染科、血液科等科室，其分层产品线（PMseq面向疑难危重新发罕见感染、PTseq覆盖常规感染）为复杂混合感染、耐药菌感染的诊断提供工具支撑。

五、竞争格局

基因测序与多组学服务市场竞争激烈，国内参与者包括贝瑞基因、诺禾致源、燃石医学、泛生子，以及体系内的华大智造（测序仪）等；国际上则有Illumina、Guardant Health等。华大基因的差异化优势在于覆盖"测序服务+多组学+大数据+院内解决方案"的综合能力，以及全球服务网络与规模化交付能力。但近年来行业面临公共卫生需求回落、院端支付约束、集采推进、价格体系重塑与利润承压等共同挑战，公司亦在通过产品结构调整、高毛利产品布局（如NIPT全因系列、感染防控）和海外新兴市场（拉美、南亚、东南亚）拓展来应对。真正具备临床刚需和技术壁垒的检测项目（如感染防控）展现出穿越行业价格压力的能力。

六、团队与平台

华大基因脱胎于华大集团体系，第一大股东为深圳华大基因科技有限公司（2025年末持股约29.77%）。公司员工总数2025年末为3580人。研发方面，2025年研发投入金额5.08亿元，研发投入占营业收入比例13.72%，研发投入资本化率10.13%。公司建有覆盖研发、生产、检测服务的综合平台，并在海外设有服务网络。截至2025年末，公司资产负债率为26.74%，流动比率2.42，速动比率2.23，财务结构总体稳健。需要注意的是，截至2026年4月，公司部分股份处于质押状态，第一大股东质押比例较高（约占其持股的73%），后续股份稳定性可予以关注。

七、融资与资本

华大基因已于A股创业板上市（300676.SZ），属公开上市公司，无须依赖私募融资。2025年，公司实现营业总收入37.05亿元，同比下降4.18%；归母净利润为亏损6.17亿元（上年同期亏损9.03亿元，同比减亏）；扣非净利润亏损6.36亿元。公司2025年毛利率为37.59%，净利率-17.21%。从近年趋势看，公司营收自2022年高点（70.53亿元）显著回落，2023—2025年处于业绩筑底与修复阶段。2026年一季度，公司实现营业收入8.09亿元，同比增长20.35%，归母净利润同比减亏约81.93%，显示修复延续。关于更具体的资本运作或再融资安排，以公司公告为准。

八、发展展望

华大基因正推动业务内核从"基因检测服务商"向"数据资产+智能平台"的复合模式进化，重点方向包括：加速院内精准医学检测解决方案部署、拓展感染防控与精准医学检测综合解决方案等高临床刚需业务、推进海外新兴市场（拉美、南亚、东南亚）增长、以及发展单细胞测序与多组学服务。随着AI医疗与数据资产价值凸显，公司有望凭借规模化数据积累与平台化交付能力，在后集采时代的体外诊断行业中建立差异化竞争力。短期看，业绩修复的持续性、价格体系压力与利润转正节奏是观察重点；长期看，院内平台化收入占比提升与全球化网络扩张将决定其估值重塑空间。

从行业背景看，基因检测与多组学服务是精准医疗的基础支撑，近年来在生育健康、肿瘤防控、感染诊断等方向快速渗透，但同时也经历着公共卫生需求回落、集采推进与价格体系重塑的共同挑战，行业普遍面临增长放缓与利润承压。华大基因作为国内基因测序服务的头部平台，其应对之道在于推动业务结构从单次检测服务向院内平台化解决方案转型，并以高临床刚需产品（如感染防控、精准医学检测综合解决方案）与海外新兴市场对冲成熟业务的波动。在“数据资产+智能平台”的复合模式下，公司积累的海量组学数据与医疗AI大模型能力，有望成为后集采时代差异化竞争的关键。与此同时，作为上市公司，华大基因的业绩表现与行业周期高度相关，其修复节奏既取决于价格体系企稳与高毛利产品占比提升，也取决于全球化网络扩张与院内平台化收入的比重。对观察者而言，华大基因能否在行业出清后

凭借规模化交付与数据资产重估价值，是其长期投资逻辑的核心命题，而股份质押等资本结构因素亦需纳入持续关注。

在企业协同层面，华大基因与体系内的华大智造（测序仪）形成“仪器+服务”的上下游呼应，这种内部协同在供应链安全与整体方案交付上具有潜在优势，但也意味着其业务表现与集团战略及行业景气高度联动。面向海外，华大基因在东南亚、拉美、南亚等新兴市场通过获证与本地化合作实现较快增长，显示出人口基数大、生育率较高区域对生育健康与感染检测的需求韧性。然而，复杂地缘政治环境与部分市场对数据安全的审慎态度，仍是跨国基因检测业务必须应对的外部变量。在内部治理上，公司研发投入仍保持相当强度（2025年约5.08亿元，占营收13.72%），但相较历史高点已有收缩，如何在业绩修复期平衡投入与盈利、并守住技术与数据资产壁垒，将影响其中长期竞争力。

在监管与标准层面，基因检测行业正经历从粗放生长到规范发展的过渡，样本外送检测管理政策的收紧、临检产品注册要求的提高，客观上加速了行业向院内IVD模式与合规化交付的转型。华大基因作为行业龙头，其应对政策的主动调整（如推进ICL向IVD转型、本地化自动化方案）具有一定示范意义。长期而言，合规能力、注册效率与院内渗透深度，将与技术创新同等重要，共同决定企业在后集采时代的生存空间。

信息来源：

1. 华大基因2025年年度报告及年度报告摘要（公司公告，2026-04-25披露）
2. 中证智能财讯：《华大基因：2025年净利润同比减亏2.86亿元》（cs.com.cn）
3. 中国金融信息网：华大基因2025年年度报告摘要（cnfin.com）
4. 界面新闻：《华大基因2025年报：业绩修复筑底，三引擎拓宽估值路径》（163.com，2026-04-27）