

证券代码：000710

证券简称：贝瑞基因

成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-001

| | | | |
|-------------|--|-----------|-----------|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） | | |
| 参与单位名称及人员姓名 | 序号 | 姓名 | 单位 |
| | 1 | 钱正茂 | 华海保险 |
| | 2 | 夏国强 | 嘉实基金 |
| | 3 | 王永明 | 华融证券 |
| | 4 | 李勇 | 东兴证券 |
| | 5 | 纪文凯 | 财通证券 |
| | 6 | 徐文 | 中航基金 |
| | 7 | 马宁 | 方正证券 |
| | 8 | 郭洁培 | 三一创新投资 |
| | 9 | 曹姗姗 | 盘京投资 |
| | 10 | 王一诺 | 华夏未来 |
| | 11 | 丁洋 | 工银瑞信 |
| | 12 | 赵东宇 | 华金证券 |
| | 13 | 谢雨珊 | 光大兴陇 |
| | 14 | 李彦格 | 高特佳投资 |
| | 15 | 张威亚 | 中银国际 |
| | 16 | 张敏 | 东兴证券 |
| 时间 | 2019年9月24日下午 14:00-16:30 | | |
| 主题、形式 | 关于公司战略、财务分析、CSCO 成果解读的投资者沟通 | | |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长高扬先生、总经理周代星先生、副总经理/董事会秘书/财务总监王冬先生、公司成员企业福建和瑞总经理周珺先生 | | |

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司总经理周代星介绍公司发展战略及业务情况

贝瑞基因是以研发驱动，以“服务+产品”模式，持续为临床开发和提供基因检测项目的科技创新公司。

目前，贝瑞基因临床业务线主要贯穿“生育健康”、“遗传病”、“肿瘤中晚期”、“肿瘤预防”四大领域。公司复制贝比安检测项目的成功经验，在生育健康、遗传病领域相继落地贝比安 Plus、科诺安、科孕安、贝全安、贝聪安、携心安等检测项目，目前公司能够提供覆盖出生缺陷三级预防的遗传学基因检测产品及服务。肿瘤中晚期伴随诊断检测，肿瘤早诊的研发主要由福建和瑞完成。

基因检测服务项目产品化是公司战略的重要组成部分，一旦基因检测服务项目成熟，公司会启动配套仪器和试剂盒的开发和注册工作。今年8月完成的测序仪 CN500 肿瘤扩项将进一步提升公司测序仪的市场占有率。坚持不断开发新检测项目，将成熟检测项目产品化，是公司可持续发展的基础，也是构成公司核心竞争力的壁垒。

除了临床业务，公司受益于规模效应和技术领先优势，基因基础科研业务增长良好，目前，衍生出的科研数据所需的存储量非常大，对数据处理的能力已经形成一个瓶颈。目前公司正在建设大数据中心产业园，将逐渐成为公司数据处理及存储的基地，助力公司落地大数据的商业应用。

同时，公司与香港 Prenetics 合作消费级基因检测、与美国 PacBio 开展三代测序仪战略合作，积极布局基因检测上下游相关产业。

二、公司副总经理/董事会秘书/财务总监王冬先生介绍公司财务状况

2019年上半年，公司营业收入 7.53 亿元，同比增长 16.87%；归母净利润为 2.51 亿元，同比增长 72%。按产品细分，2019 上半年基础科研服务实现收入 1.37 亿元，同比增长 219.37%，毛利率为 59.35%，同比提升 45.18%；设备销售实现收入 0.48 亿元，同比增长 26.50%，毛利率为 22.36%，同比提升 2.2%。2019 上半年，公

司基因检测项目研发持续投入，相关试剂耗材及人工费投入增加，公司研发投入同比增长 **71.94%**（不含福建和瑞）。公司临床业务收入占比 **80%**以上，主要系基因检测服务、试剂销售、仪器销售。

公司在国内首批引入的 **NovaSeq6000** 测序平台和福建基地为公司基础科研服务提供了较大增长动力。**NovaSeq6000** 成本低、通量高、可操作性较强和具有灵活性。该平台可广泛应用于转录组测序、人类全外显子和全基因组测序等多个检测项目，能够满足各种不同应用方向和数据规模的要求，极大地提升了公司基础科研服务检测竞争力。

三、公司成员企业福建和瑞总经理周珺先生 **CSCO** 成果解读

福建和瑞主要业务包括：

1、肿瘤基因检测服务

昂科益肿瘤分子诊断是针对癌症患者进行肿瘤基因检测的临床服务，可为受检者提供非小细胞肺癌基因突变检测、遗传性妇科肿瘤基因检测、化疗药物基因检测、结直肠癌基因突变检测、遗传性消化道肿瘤基因检测、大肠癌基因突变检测等多项检测服务，尤其是基于 **cSMART DNA** 富集检测技术的无创肿瘤基因精准检测，突破传统的组织取样方式，对于无法进行组织取样的晚期患者、治疗后发生耐药的患者以及需要进行疗效监测的患者具有重要意义。

2、肿瘤早筛早诊

福建和瑞完整继承公司原有肿瘤业务后，战略性地将业务向肿瘤早期筛查和早期诊断延伸，将肝癌、妇科肿瘤、肺癌确定为肿瘤早筛早诊的重点研究方向。**2018**年**4**月，福建和瑞和国家肝癌科学中心联合举办了“全国多中心、前瞻性万人队列肝癌极早期预警标志物筛查项目（**PreCar**项目）”启动会，标志着中国肝癌极早期防控开创性地进入了聚焦早诊和临床验证阶段。**PreCar**模型通过独特的多组学整合早筛技术，构建完成底层通用技术平台和 **AI** 分析框架。根据此前的试验结果，在肝癌 **VS** 健康人群的研究中：特异性 **99%**、敏感性 **100%**，**AUC > 99.9%**；在肝癌 **VS** 肝硬化人群的研究中：特异性 **96%**，

敏感性 93%，AUC > 99.8%。这些成果证明 PreCar 模型区分肿瘤和高危人群的能力达到了全球同类研究的领先水平，并为后续的前瞻性队列研究预测肝癌极高危人群奠定坚实基础。2019 年 9 月，PreCar 项目相较现有诊断金标准提前 6-12 个月筛查出极早期肝癌患者，转癌比率较完成随访患者的整体转癌率富集了 13 倍以上，显示出了优异的预警筛查性能。这些患者的 5 年生存率有望提升 6 倍以上，同时获得更高的治愈机会。

四、问&答（董事长高扬先生、总经理周代星先生、副总经理/董事会秘书/财务总监王冬先生、公司成员企业福建和瑞总经理周珺先生）

1、问：大数据变现的应用场景。

答：目前数据变现方面比较成功的应用是祖源检测，其通过一次检测获得消费者基因位点数据，再对数据进行定期更新解读，实现多次应用。消费者采用会员制消费后可定期获得更新后的数据信息。采用此种方式，数据实现了可持续性消费。贝瑞基因发展的思路是做疾病的持续解读，实现一次检测，多次使用，但此目标的实现在积累数据并对数据进行持续性精准解读方面提出了更高的要求。

2、问：随着国家不断倡导优生优育，遗传缺陷患儿可能会越来越少，生殖健康领域的增长潜力是否会呈“抛物线”形态。

答：总体来看，未来几年，仍有较大成长空间。

1) 按照普遍计算，假设我国人口年出生率维持在 1500 万，且当年分娩率为 70%，其中 30%为高龄产妇且均需做 NIPT，其余非高龄产妇按 20%的渗透率计算，则有超过 850 万人的需求量。

2) 公司的产品亦从贝比安向贝比安 Plus 升级，检测水平从染色体非整倍体提升至染色体微缺失微重复，检测的基因位点不断增多，且在生殖健康领域不断布局。

3、问：肿瘤早筛的商业应用。

答：“底层技术开发-回顾建模-前瞻验证-产业化”是实现肿瘤早筛产业化的必经路径。在将肿瘤早筛技术推向商业的过程中，PreCar

| | |
|--------------|--|
| | <p>项目模型通过独特的多组学整合早筛技术，构建完成底层通用技术平台和 AI 分析框架，AI 技术将为数据解读及精准分析提供技术支持。</p> <p>当 Precar 项目的前瞻验证阶段数据量积累到一定程度，数据解读及精准分析得到更进一步提升及验证后，肿瘤早筛会适时推向商业。</p> |
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | 2019 年 9 月 24 日 |