

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：2021-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" 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 电话会议交流</p>		
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>序号</p>	<p>姓名</p>	<p>机构名称</p>
	1	苏奇文	卓越投控
	2	黄哲	中信证券股份有限公司
	3	邱捷铭	招商证券股份有限公司
	4	范妍	圆信永丰基金管理有限公司
	5	孙媛媛	兴业证券股份有限公司
	6	赵培森	兴业证券股份有限公司
	7	史纯	未来资产管理公司
	8	郭相博	天弘基金管理有限公司
	9	李俊江	泰信基金管理有限公司
	10	刘志林	泰康保险集团股份有限公司
	11	应振洲	上海同犇投资管理中心（有限合伙）
	12	齐贺龙	上海龙全投资管理有限公司
	13	钟辉	上海龙全投资管理有限公司
	14	应晓晨	上海辰翔投资管理有限公司
	15	张强	诺安基金管理有限公司
	16	郭东谋	南方基金管理股份有限公司
	17	阮帅	明亚基金管理有限责任公司
	18	李声农	龙远投资
	19	陈明	开源证券股份有限公司
	20	欧阳之光	九泰基金管理有限公司
	21	罗鸣	华夏基金管理有限公司
	22	王骊鹏	华夏基金管理有限公司
	23	朱寒青	国信证券
	24	曹琰	广东银石投资有限公司
	25	温娜	观富（北京）资产管理有限公司
	26	李淼	富国基金管理有限公司
	27	韩家宝	敦和资产管理有限公司
	28	蒯学章	大家资产管理有限责任公司
	29	戴军	大成基金管理有限公司

	30	孟繁卓	大成基金管理有限公司
	31	易小金	财通证券资产管理有限公司
	32	李好雨	博润投资
	33	秦瑶函	贝莱德资产管理北亚有限公司
	34	殷萌	北京泓澄投资管理有限公司
时间	2021年10月30日上午10:00-12:00		
主题、形式	问答		
上市公司接待人员姓名	序号	姓名	职位
	1	高扬	董事长、总经理
	2	侯颖	副总经理
	3	金晋	董事会秘书、财务总监
	4	张建光	研发部总监
	5	赵智贤	市场部总监
	6	艾雯露	IR 总监
	7	刘辉	PR 总监
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2021 年前三季度业绩及 2021 全年业绩预计情况？</p> <p>答：1、2021 年前三季度业绩情况：</p> <p>（1）经营成果：1）公司 2021 年前三季度实现营业收入 11.12 亿，较上年同期增长 2%。其中，临床业务（医学检测服务、试剂销售）收入约 7.26 亿，基础科研服务收入约 2.54 亿元，设备销售约 0.88 亿元，其他业务收入约 0.43 亿元；2）公司 2021 前三季度归母净利润较上年同期下降 81%，主要系产品价格下降、门诊量恢复低于预期等因素导致毛利率较上年同期下降 8%，同时，因市场拓展及股权激励实施销售费用、管理费用较上年同期增长所致。公司业务中临床业务为核心业务，主要临床产品 NIPT 收入保持稳定，NIPT Plus、CNV-seq、WES 等新业务收入均实现了不同程度增长，为明年临床业务发展及经营业绩改善奠定了坚实的基础。</p> <p>（2）资产负债情况：1）福建数字生命产业园项目建设投入增加导致 2021 前三季度末货币资金较年初下降 40%；2）公司适度提高流贷，增加资金运用效率，2021 前三季度末短期借款较年初增长 73%；3）截至 2021 前三季度末，公司资产负债率为 25%，资产负债水平较低。</p> <p>公司目前货币资金对流动资金贷款的覆盖在 1.75 倍，未来公司将逐步提高资金运用效率，确保资金安全。</p> <p>（3）现金流情况：经营活动产生的现金流量净额为-9,446 万元，主要系测序仪及配套试剂销售增长，增加备货采购所致。</p> <p>公司 2021 前三季度末现金余额较上年同期末持平，公司在疫情阶段以现金安全为基础进行合理扩张。</p> <p>2、2021 年全年业绩预计情况：</p> <p>公司预计 2021 全年归母净利润较上年同期下降 128%-143%，主要系产品价格下降、受疫情持续影响门诊量恢复低于预期等因素</p>		

导致毛利下降，坏账准备、股份支付费用、对参股子公司投资损失在四季度集中计提导致费用增加所致。

公司 2021 年财务状况反应了公司后疫情阶段，以保障营运安全为前提，业务稳步提升，公司底层资产相对较厚，未来公司将及时调整经营策略，积极改善公司业绩水平。

二、请分板块介绍公司目前业务开展情况？

答：1、临床业务：公司坚持产品自主研发，持续聚焦生育健康领域布局，目前业务板块形成了“一级孕前、二级孕期、三级新生儿”预防综合体系，三级预防体系下形成了不同发展阶段的产品梯队。其中，成熟产品为 NIPT，尚处于拓展期的产品为 NIPT PLUS、CNV-Seq、WES，尚处于孵化期的产品为三代地贫、SMA 检测、胚胎植入前检测等。

公司无创产前筛查相关产品已累计提供超过 500 万人次的检测服务，处于拓展期及孵化期的新产品将为公司未来业务提供增长点，公司将依托成熟产品资源，加快推进新产品商业转化，不断提升公司经营业绩水平。

2、基因检测上游领域，公司以实现“中、高通量二代基因测序、三代基因测序仪硬件平台全覆盖，同时带动遗传、肿瘤、微生物领域的相关试剂销售，提高 NIPT Plus、CNV-seq、WES 等新品转化率”为发展方向：

（1）NextSeq CN500（二代基因测序平台）作为公司适合大规模临床基因检测的 NGS 通用型平台，本报告期取得了微生物领域 7-8 家生物技术公司战略销售成果。较上年同期销售增长 182%，预计本年度末将累计投放市场达 500 台；

（2）Sequel II CNDx（三代基因测序平台）作为二代高通量测序平台的有效补充，能够检测某些复杂单基因重大疾病，公司将其主要应用于地贫基因检测，目前处于医疗器械注册申报中的临床试验阶段；

（3）Novaseq 6000Dx-CN-BG（超高通量二代基因测序平台）能够满足各种不同应用方向和数据规模的要求，公司将其主要应用于全基因组、全外显子基因检测，目前处于注册检验阶段。

3、公司除积极推进硬件平台获证外，亦开展产品优化研究，不断提升运营效率：

（1）本报告期，公司共完成 9 项核心专利注册，覆盖快速建库、突变检测、WGS 建库等；

（2）本报告期，公司发布胎儿临床外显子组检测(Clinical Exome Sequencing, CES)本地化解决方案，依托 NextSeq CN500 基因测序平台和公司全自主研发的 Essential NanoWES(eWES)实验建库技术体系，可提供一体化服务，助力医院更精准、更快速且更自主开展本地化的临床外显子组检测；

（3）本报告期，来自家辉-贝瑞基因多中心的 30 万例 NIPT Plus 临床随访数据全球首发，再次印证了 NIPT Plus 结合超声检查可

	<p>作为一线产前筛查手段在临床应用，为我国 NIPT Plus 的临床开展提供了详实数据支撑，加强了我国在该领域的领跑地位。</p> <p>（4）本报告期，由公司提供技术支持的三代地贫多中心临床前瞻性研究成果在分子诊断期刊《The Journal of Molecular Diagnostics》上发表。该研究证明三代地贫覆盖全面、精准度高、适用性广，有助于提升全球地贫携带者筛查的效率和精度，适合大规模临床应用。</p> <p>三、随着公司 NIPT 进入北京市医保、测序仪国产化等政策出台，短期内对公司经营成果的贡献？</p> <p>答：北京市将“孕妇外周血胎儿游离 DNA 产前筛查”纳入医疗服务价格调整目录，将加速推进高通量基因测序在临床遗传筛查的应用，同时将可能带动其他省份将产前筛查陆续纳入医保，或形成全国医保，将对 NIPT 整体渗透率的提升产生积极影响。国家陆续出台的一系列鼓励生育政策，作为与公司发展密切相关的行业政策，将为公司业务发展提供政策红利，公司将密切关注相关政策落地情况，并将积极转化为提升公司业务量与经营业绩的助力。</p> <p>四、公司收购福建和瑞股权的进展情况？</p> <p>答：公司坚持“遗传+肿瘤”的发展战略，“肿瘤”系公司业务规划中的重要组成部分，公司将尽最大努力在窗口期行使优先收购权，将尽最大努力提高对福建和瑞的股比，具体行使比例将综合考虑公司筹备资金情况及福建和瑞经营情况。公司将在执行上述收购前，根据重大交易和事项将相关议案提交董事会、股东大会审议，并将按照规定履行信息披露义务。</p> <p>五、公司有哪些改善目前经营状况的策略？</p> <p>答：剔除相关政策红利影响，公司预计明年营业收入较今年至少增长 10%。公司将通过以下策略积极改善目前经营现状：</p> <p>1、把握政策影响：公司将紧跟国家相关政策，及时分析政策利弊，并对后续业务节奏制定前瞻规划，积极享受政策红利，减少不利政策对业绩的影响；</p> <p>2、提高产品转化：公司将持续布局基因检测重要细分赛道，加大新产品研发投入，提高获证进度，并拓展渠道加强商业转化，促进业绩增长；</p> <p>3、加强客户供应商管理：公司将根据业务的不同模式及所处阶段，及时改变发展策略，提高客户粘性，降低供应商依赖，驱动业绩增长；</p> <p>4、提高内部治理水平：公司将改善组织架构，优化销售及后台体系建设，加强部门间协同效应，提高运营效率，助力业绩提升。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 10 月 30 日