

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：2022-005

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 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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券研究所：胡偌碧、杨芳、刘若璠、张金洋、胡婧怡、宋歌；中信资管：魏巍；中信证券：曾令鹏；朱雀基金：李扬；中信里昂：叶文嘉；首创证券：周贤珮、陈智博；上银基金：纪晓天；宁泉投资：钱敏伟；摩根大通证券：朱寒青；国融基金：宗楚昀；国联安基金：高兰君；富安达基金：刘云鹏；创金合信：李晗；碧云银霞：高新宇、孙亮等 40 人。
时间	2022 年 8 月 25 日 16:30-17:30
地点	广东省深圳市盐田区洪安三街 21 号华大基因会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长 尹焯；总经理 赵立见；副总经理 杜玉涛；副总经理 陈唯军；副总经理 王洪琦；副总经理 李宁；副总经理 朱师达；副总经理 刘娜；副总经理、董事会秘书 徐茜；财务总监 王玉珏；人力资源总监 霍守江
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次活动是深圳华大基因股份有限公司（简称公司或华大基因）在 2022 年半年报发布后的业绩说明会，活动采用线上电话会议的形式，公司和投资者就公司 2022 年上半年经营情况进行了深入交流。</p> <p>一、公司 2022 年上半年经营情况的简要介绍</p> <p>首先，公司副总经理、董事会秘书徐茜女士和财务总监王玉珏先生分别简要回顾了 2022 年上半年华大基因的业务发展和经营业绩的情况。</p> <p>公司 2022 年上半年实现营业收入 31.61 亿元，归属于上市公司股东净利润 6.06 亿元。</p> <p>报告期内，公司基于新冠相关的业务收入较 2021 年同期较高基数有所下降。常规业务较 2021 年同期略有下降，其中，生育健康和</p>

感染防控的业务收入较上年同期有所下降，肿瘤防控的业务收入较上年同期基本持平，多组学大数据与合成业务收入较上年同期实现稳健增长。

报告期内，公司不断优化及推出新产品，持续推进海外业务的落地转化，为公司长期战略布局及业绩稳健增长提供重要支撑。在产品性能优化方面，公司升级了安馨可®新生儿及儿童基因检测、临床全基因组检测、胚胎植入前单基因病全基因组检测、白血病基因检测系列、PMseq®病原微生物高通量基因检测、高通量靶向代谢组学，新推出了华常康®便隐血检测并升级发布了百元级无创肝癌基因检测产品。在资质布局方面，CNV-seq (康孕®-染色体检测)、全自动 PCR 分析系统 PM Easy Lab 及其配套的中枢神经系统感染病原体核酸多重检测试剂盒，细菌耐药基因多重检测和猴痘病毒检测试剂盒均获得了 CE 准入资质， α 和 β 地中海贫血基因检测试剂盒（联合探针锚定聚合测序法）取得了国家药品监督管理局颁发的医疗器械注册证。

报告期内，为支撑公司在全球市场的领先布局，公司持续拓展销售市场，加强海外销售力量，因此，销售费用占营业收入比例较上年度有所上升。同时公司持续注重研发，报告期研发投入较上年同期增长 24.17%。公司持续加强内部精益化管理，提升运营效率，管理费用占营业收入比例较上年度基本持平。

二、关于投资者问题及回复

1、海内外新冠检测产品需求走势？公司如何应对？

答：公司密切关注新冠疫情动态，鉴于部分国家或地区防疫策略的转变，目前在国际上已经针对疫情形成常态化管理，新冠的检测正逐步像其他急性呼吸道感染性疾病一样成为常态化需求，公司现已形成病毒测序、核酸检测、核酸快检、抗原快检、抗体快检、中和抗体检测等多产品覆盖体系，可满足不同使用需求及应用场景。

2、请介绍公司除新冠以外，海外民生项目的进展情况？

答：目前公司正在海外大力推进以基因测序技术为核心的民生项目。2022 年，公司将重点推动海外合资公司的注册进度，以期加强本地化经营能力并承接当地政府支付的民生项目。

民生项目在一个国家或地区的落地和发展的过程都不是一蹴而就的，其启动和发展的速度，主要受本地化经营能力和当地医疗体系所影响。为此，公司将根据各个国家或地区的人口特征、医学发展现状等实际情况，来开拓具体的产品应用，用工程化、标准化、规范化的技术和服务赋能全球大健康发展。

3、公司对未来科研服务方面的收入情况？公司科研服务板块在海内外的核心客户主要涉及哪些领域？

答：公司科研服务细分板块的收入主要来源于基因合成、质谱业务、人群队列研究、单细胞多组学、动植物基因组以及宏基因组等方面。公司在人群队列方向持续推动基因科技支持精准医学的应用；在单细胞方向上推出的自主平台单细胞产品获得业内广泛关注和认可；在动植物方向上公司入选为国家农作物、畜禽、水产种业专业化平台阵型企业，技术层面为聚焦种质资源保护与开发提出一站式服务解决方案，助力实现种业科技自立自强、种源自主可控。海内外主要核心客户包括科研院校、研究所、独立实验室、制药公司等。

4、公司科研服务板块提供的产品与服务与可比公司相比有何差异？公司未来发展策略是什么？

答：与业内其他公司相比，华大基因在产品维度以自主平台测序为主，能够从技术到成本做到自主可控，以更加普惠的价格助力全球生命科学发展，因此核心工具自主可控是公司在行业中愈发体现出竞争优势的关键要素；其次，公司客户覆盖全球范围，有广阔的渠道及业务覆盖度；在服务上、质量上方面，公司建立从样品到数据处理全流程的自动化和智能化的快速交付体系及 Dr. Tom 多组学数据挖掘系统，并在项目执行的全流程链上建立了全面的质量体系监管；此外，在后疫情时代，公司将在华大基因已有的全球品牌效应基础上，进一步加强全球本地化渠道和交付能力建设，依托新投入的国产自主超高通量测序平台，为全球的多组学发展贡献更多中国力量。

目前，公司业务布局已涵盖基因合成、基因测序、质谱分析、生物数据库管理、数据云分析等标准化技术服务和全流程系统解决方案。未来，华大基因将继续丰富已有的多组学大数据产品线，持续向

市场投放行业领先的前沿产品，同时持续优化现有产品的服务与质量，为全球客户提供更加优质的多组学大数据服务。

5、公司如何看待 IVD 及 LDT 的未来发展？

答：在医学检测领域，新医疗器械监督管理条例的发布使得市场对 LDT（Laboratory Developed Test，指临床实验室自建项目）模式的实施形成了较高期待。未来精准医学的发展趋势将是 IVD（In Vitro Diagnosis）和 LDT 并行的发展模式，已明确基因和位点的疾病检测技术可以进行 IVD 产品的报证，而暂时无法纳入审批范围内的检测技术，短期内将倾向于采用 LDT 模式以满足临床精准检测需求。

6、公司对肿瘤业务的展望情况？

答：肿瘤防控不只是中国的需求，也是世界的需求。而华大基因的技术优势、成本优势和渠道能力将成为肿瘤防控业务海外拓展的重要基础，随着肿瘤研究的前沿进展和检测技术的快速发展，基于新型分子检测技术的肿瘤早期诊断成为可能。公司快速布局肿瘤早筛领域，目前已完成肠癌、肝癌产品开发和上市，同时也已经完成了多癌种检测技术原型的开发，并同步推进相关产品的资质申报工作。国内资质方面，HPV 检测产品、肺癌组织检测产品已获批；肠癌检测、BRCA 基因检测产品、肺癌 ctDNA 液体活检产品、泛癌大 panel 检测产品、同源重组缺陷（HRD）检测产品、肿瘤微小疾病残留（MRD）检测产品等资质申报均在推进过程中。此外，近两年来，公司肿瘤检测产品亦在海外获得了多项资质准入，为国际化业务拓展奠定了重要的基础。

三、经营展望

华大基因始终坚持核心业务领域的技术创新，积极对产品管线进行升级迭代，通过充分发挥国产自主平台的优势以及核心领域的技术积累，为公司的长期发展奠定了良好的基础。

公司将继续保持生育健康业务的市场优势，打造从出生缺陷防控到妇幼健康全周期的监测服务体系。在肿瘤防控领域，围绕多类肿瘤构建“预、筛、诊、监”闭环的全体系产品布局，重点研究针对大人群的肿瘤早筛技术。在感染防控领域，公司将加快从已知到未知，从病原体到宿主全贯穿的公共卫生防控体系的建立。此外，公司也将加

	<p>大研究遗传性心脑血管相关的疾病，通过精准检测技术助力慢病管理领域的实践应用。在区域布局方面，公司已在生育、肿瘤、感染多个领域获得了多个国家及地区的准入资质，未来公司将依托海外新冠业务建立起来的渠道优势，进一步以“火眼”实验室为切入点，结合各地特点深入探索向常规业务的转化模式。</p> <p>华大基因始终秉承“基因科技造福人类”的使命，笃信长期主义并坚持着力自身的中长期发展，公司今天重要的技术突破和发展成果，也都是厚积薄发的结果，在生命科技大潮涌起的时刻，公司在技术领域的布局以及国际化的拓展在未来随着数据的积累、人员的成长 and 市场的不断成熟将释放出更大的商业及社会价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 25 日