

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：2023-004

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><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   | 中信证券：陈竹、宋硕、朱奕彰、曾令鹏、章树立；华夏基金：胡斌；中信资产：黄哲；嘉实基金：刘楷尧；农银汇理基金：魏刚；睿柏资本：狄晓锋；汇泉基金：曾万平等 48 人。   |
| 时间            | 2023 年 4 月 26 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    | 总经理 赵立见；副总经理 杜玉涛；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；国际区域副总经理 高强   |
| 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 2023 年一季度报告发布后的业绩说明会，活动采用线上电话会议的形式。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首先分别简要回顾了 2023 年一季度华大基因的业务发展和经营业绩的情况，随后公司管理层与投资者就 2023 年一季度经营情况进行了深入交流。</p> <p><b>一、关于投资者问题及回复</b></p> <p><b>1、2023 年公司一季度各板块经营情况如何？</b></p> <p>2023 年第一季度，公司非常规业务营业收入受宏观环境和行业周期需求的影响较 2022 年同期下降明显；2023 年第一季度常规业务营业收入较 2022 年同期同比增长约 16%。其中，生育健康和肿瘤防控业务收入较 2022 年同期均实现稳健增长，感染防控业务和基于常规业务相关的精准医学检测综合解决方案收入较 2022 年同期均实现大幅增长。</p> |

## **2、现阶段公司开展的业务中有哪些环节可以借助目前的 AI 技术实现提升？**

答：基因测序行业从工具开发、数据生产、信息分析和知识发现的全链条多环节，都可以借助目前的 AI 技术实现提升。

测序服务中主要的工作环节是基因测序数据生产服务，通过“智慧生产”可以大大加快从数据到信息的交付速度，提高准确率的同时降低生产和运营成本，同时弹性规划生产规模。

公司开发的 Dr. Tom 分析交付系统是一个动态交互式的分析结果展示平台，本身具有一定的智能技术作为底层设计逻辑，伴随 AI 技术的应用普及，也将会促进该系统中更多人工智能技术的嵌套和该分析系统的迭代升级。

同时，深度学习可以为品种驯化和选育带来很大帮助，包括全基因组选择分析，以及单细胞层面的模型细胞聚类等。在基因组组装、比对及功能注释各个环节，可以基于人工智能技术来缩短分析周期，提高算法准确度，降低分析存储成本。

## **3、目前公司的早筛产品报证进展如何，海外推广情况如何？**

答：目前公司肠癌辅助诊断试剂盒（荧光定量 PCR 法）NMPA 资质申报处于临床发补阶段；人乳头瘤病毒（HPV）核酸分型检测试剂盒（联合探针锚定聚合测序法）NMPA 资质申报目前处于临床发补阶段。此外，肝癌及胃癌辅助诊断产品资质申报项目已正式启动开展。

公司的肠癌早期诊断及筛查产品 COLOTECT 目前在欧洲主要国家、拉美、东南亚及中东部分国家已经完成注册，启动上市销售。目前产品推广到欧洲、拉美、东南亚及中东地区的四十多个国家，通过与当地肠癌专家合作当地的临床试验，并与当地合作伙伴在线下及线上渠道的联合推广，将产品导入市场。

## **4、公司 2023 年海外业务的落地情况？**

答：公司持续加大常规业务海外拓展的资质储备，目前公司的无创产前基因检测产品已获欧盟、马来西亚、泰国、沙特阿拉伯、英国、印度、澳大利亚等国家和地区资质 33 项，肠癌检测产品获得欧盟、泰国、沙特阿拉伯、英国、澳大利亚等国家和地区资质 34 项，助力

产品全球推广。公司将持续推进产前、肠癌、病原多联检、HALOS 一体机等产品的海外资质布局，大力推进生育、肿瘤、感染的产品在欧盟、东南亚、中东以及澳大利亚的资质申报，助力海外业务全线拓展。

另外，在技术转移项目方面，公司已在 11 个国家完成 15 个技术转移项目，同时公司已在全球累计布局近 20 家子公司及合资公司，其中，在各地 IVD 工厂、检测实验室的建设项目都已陆续落地，促进了公司常规业务的本地化运营进程。

#### **5、公司如何看待生育健康领域的市场规模及发展趋势？**

答：针对目前整体的低生育情况下，公司已经提前做了技术层面布局。首先，公司聚焦生育健康板块的核心产品无创产前筛查产品的更新迭代，持续提高无创产前筛查产品 NIFTY®升级版本全因的转化率。

同时，在一级防控方面，公司进一步拓展了以婚孕前单基因病携带者筛查产品的推广，目前该业务板块样本量增长迅速，并已经逐渐获得临床及政府层面的认可，有望成为生育健康业务新的增长点。三级预防方面，公司持续推广包括新生儿的耳聋基因检测、遗传代谢病、新生儿基因检测等项目。

除了出生缺陷防控之外，公司对孕期高发的孕期疾病如早产以及先兆子痫等疾病进行了前瞻性研究，针对疾病的发生机制及未来疾病的早期筛查技术进行了一系列探索。

#### **6、公司如何看待 LDT 政策的落地？**

从 2021 年 3 月 18 日国家药品监督管理局发布《医疗器械监督管理条例》到 2023 年 3 月 29 日上海市药品监督管理局和上海市卫生健康委员会发布的体外诊断试剂试点实施方案。短短 2 年时间内，国内 LDT 的实施方案陆续在各地出台。目前北京和上海两地共有 10 家医院获批 LDT 试点，公司目前也在与多家医院共同合作进行 LDT 项目申报。LDT 政策的落地，补充了目前 IVD 的一些空白，其长远目标也是通过院内 LDT 的实施及临床数据积累从而最终转化成 IVD。LDT 项目对合作厂家的服务能力和支撑体系提出了更高的要求，需要研发、质量、注册、生产等整体解决方案。LDT 政策也将为公司的新技术快速

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>应用于临床提供合规路径，而公司在整体解决方案上一直有丰富的经验和技术积累，未来在与医院合作进行 LDT 项目申报及落地方面将会体现出更明显的优势。</p> <p><b>二、管理层寄语</b></p> <p>今年伊始，公司针对当前的宏观经济形势做了很多业务上的调整。首先，公司会进一步加大研发投入，除了在生育健康、肿瘤防控和重大传染病疾病防控等核心业务领域外，公司也将加大在慢性疾病领域的研发投入，目前公司已陆续推出相关的心脑血管检测产品，有望助力公司未来业绩增长。</p> <p>其次，公司将不断探索新的业务模式。过往几年，公司更多的是基于核心技术的成本优势和技术领先，进行了很多政府民生项目的拓展。在新形势下，公司将根据实际需求探索民生项目不同的运营、支付方式。</p> <p>此外，公司已关注到未来的下沉渠道，即社区甚至到体检的渠道和领域。随着公司互联网医院牌照的获取，公司将通过互联网医疗开拓 ToC 端的业务。</p> <p>与此同时，公司将深入调整业务模式，从原来更加聚焦“筛、诊”，到逐步建立成覆盖“预、筛、诊、治”全产业链闭环解决方案。基于此，公司已分别投资了用于未来肿瘤和血液性疾病治疗的公司，这也将为公司未来发展奠定良好基础。</p> <p>2023 年，公司将继续坚持源头创新，确保从研发端到市场端保持领先优势，根据市场环境的转变，将依托“火眼”实验室建立起来的平台和能力，持续转化为生育健康、肿瘤防控、感染防控、慢病防控等全生命周期的医学检测服务能力，在全球探索并深化新业务模式，有效构建行业生态，推动业务的持续发展。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2023 年 4 月 26 日   |