

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：2021-004

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 <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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net) 参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 4 月 29 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	总经理 尹焯；财务总监 陈轶青；董事会秘书 徐茜；独立董事 吴育辉；保荐代表人 黄彪
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2021 年 4 月 29 日通过网络远程的方式举行 2020 年度网上业绩说明会，公司与投资者进行了互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。（具体内容详见附件）
附件清单（如有）	2021 年 4 月 29 日网上业绩说明会主要问答
日期	2021 年 4 月 29 日

附件：

2021年4月29日网上业绩说明会主要问答

序号	提问内容	回复内容
1	2020年，精准医学检测综合解决方案产品产生的收入占比增长超40%，主要原因是什么？2021年一季度，该项产品产生收入占比是否进一步增长？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司提供的精准医学检测综合解决方案，包含仪器、试剂及服务方案，主要以直销和代理的销售模式为主。公司在武汉、天津、上海、南京、深圳、贵州、青岛建立医疗器械经营中心，覆盖全国各省市的医疗器械的贮存、质检、配送及售后工作。同时，公司充分利用全国各地医学检验所的资源建立了全面综合、响应及时的临床应用技术支持的服务体系。</p> <p>受全球新冠病毒肺炎疫情的影响，市场对新冠病毒检测试剂盒的需求大幅增长，公司感染防控业务和精准医学综合解决方案业务在疫情期间与多国政府、跨国公司、基金会、非政府组织等建立直接合作关系，更高效地实现产品销售和交付。</p> <p>2021年一季度，公司实现营业收入1,563,364,152.52元，同比增长97.60%；实现归属于上市公司股东的净利润524,980,701.18元，同比增长274.94%。报告期内，生育健康相关业务收入较去年同期实现稳步增长；肿瘤防控、多组学大数据服务与合成业务、精准医学检测综合解决方案相关业务收入较去年同期均实现大幅增长。谢谢！</p>
2	请问公司2020年肿瘤防控和转化医学业务和多组学大数据服务业务的毛利率是多少？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。2020年公司整体毛利率为60.07%，相比2019年有所增长。其中，肿瘤防控及转化医学类服务在2020年实现收入人民币351,242,349.13元，较2019年增长23.99%。2019年肿瘤防控及转化医学类服务实现毛利率38.78%。2020年随着收入的增长，毛利率亦有所增长。2020年多组学大数据服务与合成业务实现收入人民币625,923,966.99元，较2019年下降8.15%。2019年多组学大数据服务与合成业务实现毛利率20.30%，2020年在收入相对稳定的情况下毛利率也基本保持稳定。谢谢！</p>
3	精准医学检测综合解决方案增长快速，请问此板块增长驱动因素是什么？与其他板块的关系如何？是否有协同效应？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司的精准医学检测综合解决方案主要为医疗机构、第三方检验公司制定实验室建设方案，提供实验室设计及其所需的仪器设备、试剂、分析软件、技术转移、人员培训、数据库建设及使用、信息分析及报告解读等综合支撑。2020年随着新冠疫情的持续影响，为解决各地区新冠病毒检测通量不足的问题，公司推出了“火眼”实验室一体化综合解决方案，为落地“火眼”实验室的地区输出检测技术和设备，并为当地实验室人员提供培训和技术支持等服务。该项服务成为2020年精准医学检测综合解决方案板块的主要收入增长动能。生育健康基础研究和临床应用服务板块、肿瘤防控及转化医学类服务板块和感染防控基础研究和临床应用服务板块主要系公司为客户提供检测服务并给出相关检测结果，随着相关产品的不断完善升级以及本地化生产需求，公司和医疗机构合作进一步深入为其提供一体化解决方案，以此满足不断扩大的检测需求和提高服务响应速度。谢谢！</p>

序号	提问内容	回复内容
4	后疫情时代，公司在如何保证业绩的基础增长，提升企业的经营管理方面下怎样的功夫？有什么新的产品规划？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司持续聚焦主营业务，充分准备迎接后疫情时代常规业务的回归与升级，通过“火眼”实验室平台，新冠检测向常规业务转化已初具规模。</p> <p>公司不断优化及推出新产品，为公司长期战略发展及业绩持续增长提供重要支撑。2021年第一季度，生育健康方面，公司地中海贫血基因检测试剂盒获得CE准入资质，进一步提升公司产品的国际竞争力，同时升级了安馨可新生儿遗传病基因筛查产品，助力遗传病筛查；肿瘤早筛方面，基于肿瘤基因组及表观组学多组学精准的各项重点肿瘤早筛产品研发项目积极推进，持续探索肿瘤早诊早治创新方向，同时临床样本量持续增长，有利于提高市场占有率；感染防控方面，公司新推出了PMseq Datician病原专家分析系统，帮助医院实现本地化智能生信分析，提升PMseq病原微生物高通量基因检测系列产品的市场竞争力。谢谢！</p>
5	请问疫情过去以后公司的业绩会不会大幅下滑？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。本次新冠疫情持续时间无法准确估计，全球新冠疫情防控进展、市场对新冠病毒检测的需求、海外市场行业政策、国家进出口政策等未来存在较大不确定性，且新冠检测产品市场竞争加剧，未来销售是否继续保持大幅度增长尚存在一定的不确定性。</p> <p>针对疫情带来的影响，公司将采取多种方式促进主营业务各板块的快速正常化运营，以专业的技术、高效的服务和国产自主平台的成本优势巩固并拓展市场份额，加大销售体系建设力度和研发投入力度，做好市场区域与技术研发的有效布局；全球的“火眼”实验室作为一体化综合解决方案服务在承担本次新冠疫情的病原微生物检测后，未来将依托这些解决方案的衍生服务和产品来进一步拓展国际市场。谢谢！</p>
6	“火眼”实验室已实现渠道转化，请问公司预计多少年可以实现收入能够覆盖运营成本？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。首先，在新冠疫情期间，公司会积极投入技术力量帮助全球各地抗击新冠疫情；其次，此次新冠疫情客观上帮助公司拓展了国际销售渠道，长远价值不局限于当前抗击疫情所带来的收入。目前在国内已经广泛普及的一些检测技术在很多国家尚未开展，公司可以为这些国家提供一体化综合解决方案来完善当地的精准医学检测体系。公司在全球布局的“火眼”实验室在完成本次新冠疫情结束后，未来公司将依托这些解决方案的衍生服务和产品来进一步拓展国际市场，公司会积极推进相关产品的资质申报，拓展公司在生育健康、肿瘤防控、感染防控和多组学大数据与合成业务各个产品线的市场。谢谢！</p>
7	华大基因有针对新冠变异的研究吗？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司的感染防控业务致力于疑难、未知感染病原微生物快速检测、鉴定，具有成熟的病原体检测技术平台和完善的病原体快速检测、鉴定方案，能够快速准确地检测多种病原体，同时可以有效监测病原体的变异。截至目前，公司已有三项新冠变异病毒检测试剂盒获得了欧盟CE准入资质，分别为新型冠状病毒B.1.1.7和B.1.351突</p>

序号	提问内容	回复内容
		<p>变株核酸检测试剂盒（荧光 PCR 法）、新型冠状病毒 S 基因 6 种突变检测试剂盒（扩增阻滞突变 PCR 法）、新型冠状病毒 B. 1. 1. 7 突变株（N501Y 和 P681H）快速检测试剂盒（扩增阻滞突变 PCR 法）。谢谢！</p>
8	<p>尊敬的华大基因，尹焯老师，陈总监，徐秘书，吴先生，黄先生，大家好！我想问三个问题。</p> <p>1, 对变异的新冠病毒检测能及时跟上吗？比如对 B. 1. 617</p> <p>2, 把肿瘤基因检测变成全民公共卫生难在哪里？尹焯老师也在呼吁。</p> <p>3, 运作海外实验室是华大基因在运作还是当地国家运作的比例多？从经济账角度，他们在新冠检测后最关心的是检测什么？生育，肿瘤，防感染。</p>	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。</p> <p>1、公司的感染防控业务致力于疑难、未知感染病原微生物快速检测、鉴定，具有成熟的病原体检测技术平台和完善的病原体快速检测、鉴定方案，能够快速准确地检测多种病原体，同时可以有效监测病原体的变异。目前，公司新冠相关检测试剂已经覆盖新冠变异株，如新型冠状病毒 B. 1. 1. 7 和 B. 1. 351 突变株核酸检测试剂盒（荧光 PCR 法）、新型冠状病毒 S 基因 6 种突变检测试剂盒（扩增阻滞突变 PCR 法）、新型冠状病毒 B. 1. 1. 7 突变株（N501Y 和 P681H）快速检测试剂盒（扩增阻滞突变 PCR 法）。</p> <p>2、目前肿瘤早筛行业存在产品价格和民众大规模普及使用不匹配等问题。公司的愿景是让“基因科技造福人类”，让精准医学成为公众普惠的技术，是我们努力的目标。技术普及需要做到：第一个是成本可及，第二个是认知到位。基于自主平台的成本优势、自主知识产权的核心检测技术和分析算法的技术优势，公司在成本可控、渠道可及方面已经具备相对优势。认知到位方面，公司坚持开展科普宣传，解决生命科学认知的“不对称”问题，提高肿瘤“防大于治”意识。未来随着公众癌症预防意识加强，早筛产品如能实现消费价格可及性、产品使用便利性，以及综合运用多种检测技术，则早筛产品覆盖率有望进一步得到提升，常见肿瘤在超早期发现的可能性有望加大。</p> <p>3、截至 2020 年末，公司海外累计运营“火眼”实验室超过 80 个，分布在全球近 30 个国家和地区，致力于为各个国家和地区的公众健康做出积极贡献。公司将立足“火眼”实验室，从新冠检测拓展到更多品种的传感染检测，并将持续转化为生育健康、肿瘤防控等全生命周期的检测业务，全球深化突破探索新业务模式。谢谢！</p>
9	<p>公司海外项目开展情况及对公司 21 年或后续利润影响度？</p>	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。国内新冠疫情防控形势虽持续向好，但全面落实好“外防输入、内防反弹”的防控工作任务依然艰巨，新冠检测仍是常态化防控的重要保障；海外新冠疫情持续反复，病毒变异毒株亦给疫情防控带来挑战，新冠病毒检测试剂盒及检测服务需求仍存在。</p> <p>此外，在 2020 年疫情防控业绩大幅提升的基础上，公司将进一步以“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，以期寻求业务增量的可能。除了一如既往在产品研发、数据库升级完善、IT 系统建设等方面持续投入外，还将继续加大多平台布局，打造更合理的产品结构，通过一定的资本运作丰富完善公司的产业链条。谢谢！</p>

序号	提问内容	回复内容
10	在后疫情时代，公司将采取什么具体措施保证业绩持续增长？公司是否存在新冠病毒抗原检测等方面的研究？	您好，感谢您对华大基因的关注。公司将在 2020 年全球抗疫建立的坚实基础基础上，进一步以“火眼”实验室所建设的渠道为切入点，结合各地特点深入探索向常规业务的转化模式，拓展未来业务的增量空间。目前，除新冠相关业务外，生育健康、肿瘤防控等多项业务已落地海外，实现了渠道转化。新型冠状病毒抗原检测试剂盒（胶体金法）已经获得欧盟 CE 准入资质。谢谢！
11	请问“火眼”实验室的单个运营成本多少？单个收入体量多少？因地域分布全球，“火眼”实验室实现自负盈亏的数量比重多少？	您好，感谢您对华大基因的关注。截至 2020 年末，公司新冠检测产品已经覆盖全球超过 180 个国家和地区，累计在海外运营“火眼”实验室超过 80 个，分布在全球近 30 个国家和地区，致力于为各个国家和地区的公众健康做出积极贡献。公司将在 2020 年全球抗疫建立的坚实基础基础上，进一步以“火眼”实验室所建设的渠道为切入点，结合各地特点深入探索向常规业务的转化模式，拓展未来业务的增量空间。目前，除新冠相关业务外，生育健康、肿瘤防控等多项业务已落地海外，实现了渠道转化。谢谢！
12	请问核酸试剂和实验室有供印度吗，量大吗？	您好，感谢您对华大基因的关注。借助长期积累的全球销售渠道，截至 2020 年末，公司新冠检测产品已经覆盖全球超过 180 个国家和地区，海外累计运营“火眼”实验室超过 80 个，分布在全球近 30 个国家和地区，致力于为各个国家和地区的公众健康做出积极贡献。 针对不同国家和地区的疫情情况和检测需求，公司会结合客户当地的实际情况，为客户提供标准化或定制化的，包括防疫自动化系统、试剂和服务在内的新冠检测整体解决方案，助力客户所在的国家或地区有效开展抗疫工作。谢谢！
13	2021 年一季度，公司产品销往中国大陆以外市场的销售额为多少？	您好，感谢您对华大基因的关注。2021 年一季度公司实现收入人民币 1,563,364,152.52 元，较去年同期增长 97.60%。公司持续拓展海外业务，2021 年 2 月 10 日公司公告，与沙特阿拉伯王国的 National Unified Procurement Company 签署了《修订协议》《补充协议》及《延期协议》，将履行期限延长至 2021 年 6 月 25 日并且追加了 82,800,565 美元的合同金额。 此外，公司与海外其他国家的合作订单也在正常履行中。 公司后续将继续积极拓展海外业务，全方位助力全国乃至全球有序高效开展抗疫工作。谢谢！
14	目前华大对比国际上的同类企业，是否有任何方面的技术优势？	您好，感谢您对华大基因的关注。华大基因的自身优势在于整体全产业链的布局，品牌影响力深远，多年来积累的人才和经验。与其他同业公司相比，华大基因的核心竞争力在于技术、资质、基因检测实验室规模和布局、临床研究、全球布局及客户资源等优势。 公司具有先进的技术平台、全面的认证优势，积累了丰富的临床研究案例和基因组数据库；此外，公司与全国上千家医疗机构开展合作，在香港、欧洲、美洲、亚太等地区设有海外中心和核心实验室，已形成“覆盖全国、辐射全球”的网络布

序号	提问内容	回复内容
		<p>局。</p> <p>未来，华大基因将结合现有科研、技术、市场、资源优势，利用覆盖贯穿组学的多技术和大数据平台，进一步扩张并深化全球市场布局，通过多渠道整合完善多组学应用全产业链条，以测序技术、质谱技术等平台支撑的科研服务和临床服务为核心，确立全球科技服务和精准医学服务行业引领者地位，以更好经营业绩和发展来回报股东和投资者。谢谢！</p>
15	<p>公司 2020 年报中可以看到已获得医疗器械注册证产品的基本情况， 请问公司收入/毛利 有多少比例是由服务产生，有多少是由卖医疗器械产生？</p>	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司收入主要是生育健康基础研究和临床应用服务、肿瘤防控及转化医学类服务、感染防控基础研究和临床应用服务、多组学大数据服务与合成业务、精准医学检测综合解决方案五大板块。针对疫情带来的影响，公司将采取多种方式促进主营业务各板块的快速正常化运营，以专业的技术、高效的服务和国产自主平台的成本优势巩固并拓展市场份额，加大销售体系建设力度和研发投入力度，做好市场区域与技术研发的有效布局；全球的“火眼”实验室作为一体化综合解决方案服务在承担本次新冠疫情的病原微生物检测后，未来将依托这些解决方案的衍生服务和产品来进一步拓展国际市场。谢谢！</p>
16	<p>公司获得了那么多疫情相关的欧盟 CE 资质，但是疫情相关的收入却没有随着境外的疫情严重和增加，管理层是否有考虑过为什么呢？</p>	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司新冠相关业务主要体现在感染防控业务和精准医学检测综合解决方案业务。2020 年，感染防控业务收入为 66,957.05 万元，占营业收入的比重为 7.97%，同比增长 724.22%，主要是新冠检测服务需求大增；精准医学检测综合解决方案收入 556,228.92 万元，占营业收入的比重为 66.24%，同比增长 873.70%，其中感染防控综合解决方案收入金额为 514,229.19 万元，主要是新冠相关检测试剂盒和“火眼”实验室一体化综合解决方案服务需求大增。2021 年一季度，公司实现营业收入 156,336.42 万元，同比增长 97.60%，肿瘤防控、多组学大数据服务与合成业务、精准医学检测综合解决方案相关业务收入较去年同期均实现大幅增长。谢谢！</p>
17	<p>请问公司的生物（人、动植物、微生物）信息大数据，具体进展到哪一步了？怎么规划这一块资源？什么时候有可商业化的利用平台？尹焯总能否详细谈谈公司的大数据发展布局？</p>	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司在科研和产业化过程中形成了数据积累，在符合相关法律法规和临床伦理原则的规范下，充分重视知情同意和隐私保护，在保证数据安全的前提下，构建了遗传病数据库、肿瘤数据库、病原数据库等多种组学数据库，使得公司具有更精准的分析能力、更强的检出能力和更便捷的数据传输能力，形成了公司的核心竞争力。谢谢！</p>

序号	提问内容	回复内容
18	请问公司有没有人工受精的业务，现在新生儿一年比一年少，公司有没有想过增加这方面的研究！人工受精培育的婴儿可以省时省力，又能让女人保持完美的身材，这应该是未来的趋势所向！请公司加大这方面的投资。	您好，感谢您对华大基因的关注。目前，生育健康业务领域，华大基因从出生缺陷三级防控角度出发，涵盖孕前、孕期、新生儿及儿童各阶段，开展与生育健康相关的基础研究和临床应用服务，旨在全面助力出生缺陷防控，提高儿童健康水平。主要业务包括：NIFTY®胎儿染色体异常无创产前基因检测系列、多种单基因病无创产前检测、超声异常/引产组织高深度全基因组测序、EmbryoSeq 胚胎植入前基因检测系列、康孕®染色体检测系列、觅因可遗传病基因检测系列（包含基于全外显子组、全基因组技术的检测）、安孕可单基因遗传病携带者筛查系列、耳聆可®遗传性耳聋基因检测系列、地中海贫血基因检测系列、安馨可™新生儿及儿童基因检测系列、安觅方个体化用药指导基因检测等。谢谢！
19	公司在辅助生殖这块业务布局如何？国内同行相比分析下优劣势。	您好，感谢您对华大基因的关注。生育健康类服务方面，公司基于高通量测序仪等创新型自主检测平台，从出生缺陷三级防控角度出发，涵盖孕前、孕期、新生儿及儿童各阶段，开展与生育健康相关的基础研究和临床应用服务，持续促进医学科研技术成果转化及临床应用推广，旨在全面助力出生缺陷防控，提高儿童健康水平。其中，公司的 EmbryoSeq 胚胎植入前基因检测系列产品，可为临床选择合适的胚胎植入提供参考依据，提高胚胎植入后的妊娠率，降低出生缺陷的发生风险。谢谢！
20	请问在国内覆盖，区域渗透方面遇见突出的问题是什么？华大接下来国内区域拓展如何布局？	您好，感谢您对华大基因的关注。公司总部位于中国深圳，在北京、天津、上海、武汉、广州等国内主要城市设有分支机构和医学检验所，并在欧洲、美洲、亚太等地区设有海外中心和核心实验室，已形成服务覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络。公司在市场推广过程中不断探索符合行业特点及自身经营特色的营销模式，通过科普启发市场需求、产品销售推动、企业品牌建设相结合的方式，以实现对市场要素的有效掌控为目的的全方位、多层次整体营销模式。谢谢！
21	公司现在是否已经有针对一些早筛得出的癌症早期人员的治疗推出一些药物或者治疗手段呢？	您好，感谢您对华大基因的关注。2020 年 5 月，华大数极发布基于甲基化快速靶向测序的 EpiPlex™肝癌早筛技术，通过对 1,000 余例回顾性临床样本进行分析，结果显示其对早期肝癌的检测表现出较高的敏感性（93.3%）和特异性（93.7%），并推出了华甘宁™无创肝癌筛查基因检测服务，公司将进一步扩大临床验证规模。具体产销数据，请留意公司相关公告。谢谢！
22	请问贵公司基因检测的报告分析是否有 AI 技术？AI 技术是公司自主开发还是和其他公司合作，或者是否有国外引进的考虑？	您好，感谢您对华大基因的关注。公司建立了高性能计算、云计算、一体机等多种形式的数据分析平台。其中，自建大型计算集群并开发出相应的基因数据分析软件，基因测序平台、蛋白质谱平台数字化能力在行业中处于领先水平，已建成基于本地化基因检测分析解决方案的一体机 HALOS 和基因云计算平台 BGI Online，开发出百万级通量的自动化分析平台、遗传变异解读平台、数据库管理平台。通过多组学数据挖掘系统 Dr. Tom，提供个性化分析，打造数据、平台、传输、管理的一

序号	提问内容	回复内容
		体化闭环管理体系。谢谢！
23	请问，公司对个人的业务发展现在处于什么阶段？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。对于临床应用开发类服务，公司主要实行直销和代理模式。近年来，一方面公司加快销售渠道布局，形成医院等卫生机构、科研院所、独立实验室及生物制品所等客户群体，不断扩大和优化客户结构。在参与全国各地的出生缺陷和重大疾病的综合防控方面，公司通过政府采购方式来开展惠及百姓的基因检测筛查服务，采购方式包括但不限于公开招标、邀请招标、竞争性磋商等方式；另一方面逐步向终端（C 端）下沉，搭建客户满意度评价体系，持续提升客户体验。关于临床检测业务的具体问题咨询，您可拨打客服热线：400-605-6655。谢谢！</p>
24	尹总与公司积极做科普，有质疑有肯定。请问尹总，您如何看待这个问题？建议公司聚焦生命领域高精尖技术的研发，真正成为一家伟大的科技企业，还建议公司建立一个科学家咨询委员会，招聘科学家进入华大基因。	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。科学研究和科学普及要两翼齐飞，科学普及与科技创新同等重要。没有全民科学素质普遍提高，就难以建立起宏大的高素质创新大军，难以实现科技成果快速转化。</p> <p>今天的生命科学特别需要科普，因为生命科学归根结底最后在人类本身，如果人类不能对自己的身体有正确的认知，势必会带来诸多误区。我只能尽我的努力，和我的团队一起，去起到两个带头作用。第一，我可以影响更多的人，去正确地认知什么是相对靠谱的基因科学、核酸科学或者生命科学。其二，科学家和企业家是两类在当前社会最应该站出来做科普的人，对于一个头部企业，也需要率先垂范。</p> <p>在科研布局和研发投入上，公司始终引领行业发展，率先布局前沿领域。截至报告期末，公司累计参与发表 1,522 篇文章(其中 SCI 1,390 篇,CNNS 129 篇),累计影响因子为 12,275.8。公司高度重视创新科技研发，多年来坚持在分子检测上游实验技术和信息技术，生育健康、肿瘤防控、传感疾病防控等应用领域持续高比例投入，取得了一系列重要的专利成果。截至 2020 年 12 月 31 日，公司及其全资、控股子公司拥有的已获授权专利共计 447 项,其中发明专利 406 项,实用新型专利 28 项,外观设计专利 13 项。谢谢！</p>
25	新技术总是有个与受众交流互知的过程，尤其是以人为对象的医学产品。华大新科技新产品尤其的又新又多，通过什么方式，让大众接受新技术？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。华大基因的使命和愿景是让基因科技造福人类，让精准医学成为公众普惠的技术。技术普及则需要做到：第一个是成本可及，第二个是认知到位。华大基因基于自主平台的成本优势、自主知识产权的核心检测技术和分析算法的技术优势，公司在成本可控、渠道可及方面已经具备相对优势。认知到位方面，公司坚持开展科普宣传，解决生命科学认知的“不对称”问题，通过专业团队科普提升大众对于基因科技的行业认知，帮助公众了解基因健康相关的科普知识。伴随着学术界及大众对精准医学的认知深入，有望进一步推进生育、肿瘤、感染等方向的临床应用和普及。谢谢！</p>

序号	提问内容	回复内容
26	请问公司原材料主要包括哪些？	您好，感谢您对华大基因的关注。公司2020年存货余额共计1,072,104,085.20元，其中原材料余额为353,223,034.05元。原材料主要包括试剂组份、耗材以及设备组件和配件。2020年前五大供应商采购总额为2,198,651,660.44元，占年度采购总额比例70.85%。公司向供应商主要采购的为试剂组份、耗材以及相关的设备组件和配件。谢谢！
27	公司一季报披露套期保值业务外的交易性金融资产，衍生金融资产，交易性金融负债等的投资收益为-2250万元，资产负债表中交易性金融负债2228.8万元，请问公司做了什么金融交易，作为科技型企业做这类交易有什么必要性，公司有没有相应的风险控制措施？	您好，感谢您对华大基因的关注。公司2021年一季度交易性金融负债系购买外汇套期保值工具。截止2021年3月31日，公司目前账上货币资金为人民币7,081,249,880.69元。其中大部分为境外业务取得的收入，公司为了规避汇率波动，而采取了相应的资产保值措施。谢谢！
28	公司2020年底计提发放了大额奖金，未见董事会授权公告，是否在经营班子日常权限范围？是否符合公司薪酬制度规定？谢谢！	您好，感谢您对华大基因的关注。公司在2020年末对员工参与抗疫的整体情况进行了单独评估，制定了相应的奖励方案，及时肯定员工在参与抗疫工作中做出的贡献，增加公司凝聚力，让员工共享企业成长，促进公司长期、持续、健康发展，因此报告期内人工费用较上年同期大幅增长。相关方案符合公司制度及审批权限。 为适应公司经营发展需要，更好地吸引、激励、开发和保留公司员工，公司建立并持续完善薪酬管理体系。根据公司经营业绩情况，结合市场与行业薪酬水平，以及员工绩效考核结果来进行薪酬管理，确保公司薪酬与员工实现的价值相挂钩，以提升员工的工作积极性和创造性，提高工作效率，达成公司业绩目标。为保证公司整体业绩目标的推进落实，公司制定了相应的绩效管理体系。结合公司整体大目标，采用部门绩效考核与员工绩效考核结合的方式，实行定期考核，有序推进公司经营目标的达成。通过不断完善薪酬与绩效管理体系，以实现责任风险与收益对等的正向激励机制，促进企业与员工的共同发展。谢谢！
29	华大基因前几年上市融资数亿，促进了公司近几年的发展，无论大小股东，是为公司做过贡献的，请保持对投资者的感恩和敬畏之心回馈大众。	您好，感谢您对华大基因的关注。2017年7月14日，公司戴着“基因测序第一股”的光环登陆深交所，多名唐氏综合征、肿瘤、成骨不全症、地中海贫血等疾病患者代表应邀上台，与华大人共同敲钟。这是世俗眼中的高光时刻。而在华大人心中，这只是华大基因成长历程中的一座里程碑，我们的去程还远远没有到达，我们的答卷才刚刚铺开。 华大基因秉承“基因科技造福人类”的初心，持续奔跑、不敢停歇，奋斗、创新和造福已经写入华大人的DNA！华大人眼中的高光时刻，是给全体股东以及社会的回报，是基因科技“飞入寻常百姓家”，是疫情最危急时刻华大人第一时间逆行

序号	提问内容	回复内容
		入汉，高效完成多座火眼实验室建设……正是无数个这样符合华大基因价值观的场景，激励着我们叩问初心，永远向前。谢谢！
30	尊敬的汪老师尹焯总！首先感谢华大在新冠疫情中做出的卓越贡献，华大在抗击病毒的同时，加快了自身发展，无数华大人为之付出了巨大努力，身为华大股东与有荣焉！公司正处于快速发展的历史机遇期，做为行业遥遥领先的龙头企业，请问管理层是否会考虑制定每年适当送转股的计划，给投资者以稳定预期，让股东在伴随公司成长的同时，共享发展成果，盼能回复，谢谢！	您好，感谢您对华大基因的关注。公司董事会根据监管法规要求，重视对投资者合理投资回报，同时兼顾所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素制定了此次利润分配预案。未来，公司将继续实行积极、持续、稳定的利润分配政策。谢谢！
31	针对 20 年员工的激励，为何选择短期的现金激励？而不是通过回购公司股份进行中长期的股权激励？是员工偏向现金回报还是公司决策？公司在后续的员工激励是否会考虑对资本市场的影响？	您好，感谢您对华大基因的关注。2020 年度，为满足全球疫情防控的需要，公司员工坚守岗位不懈怠，此外，为驰援海外抗击疫情，公司派出支援骨干团队近千人次，公司发放抗疫相关津贴、加班费用及奖励费用等进行激励。公司 2020 年度推出了第一期员工持股计划，建立和完善员工、股东的利益共享机制。员工持股计划后续进展情况请关注公司后续发布的相关公告，谢谢！
32	把回购股份认同是给股东分红，是基于怎样的规定？	您好，感谢您对华大基因的关注。根据《深圳证券交易所上市公司回购股份实施细则》的相关规定，上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，当年已实施的回购股份金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。谢谢！
33	陈总，降本增效方面，华大未来三年主要会在哪些方面发力？	您好，感谢您对华大基因的关注。未来公司将采取多种方式促进主营业务各板块的快速正常化运营，以专业的技术、高效的服务和国产自主平台的成本优势巩固并拓展市场份额，加大销售体系建设力度和研发投入力度，做好市场区域与技术研发的有效布局；全球的“火眼”实验室作为一体化综合解决方案服务在承担本次新冠疫情的病原微生物检测后，未来将依托这些解决方案的衍生服务和产品来进一步拓展国际市场。谢谢！
34	吴总，华大在公司治理方面目前存在哪些可以进一步改善的地方？	您好，感谢您对华大基因的关注。华大基因已经按照《公司法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等相关法律法规建立健全了较为完整、合理的法人治理结构及内部控制体系，公司治理的实际情况符合的相关法规要求。华大基因上市仅三年多，而上市公司的治理是长期而系统的工程，需要不懈的努力，且随着资本市场形势变化和监管规则的不断完善，华大基因需要继续加强规范运作，进一步完善内部控制体系建设，不断提高公司治理水平。谢谢！

序号	提问内容	回复内容
35	目前一些大大小小的基因检测公司如雨后春笋般地成长，业务与华大基因存在高度一致，请问华大管理层如何确保华大基因不被挤压？华大基因后续发展前景和战略如何？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。华大基因的使命和愿景是让基因科技造福人类，让精准医学成为公众普惠的技术。技术普及则需要华大基因做到：第一个是成本可及，第二个是认知到位。基于此，华大基因形成了一整套竞争壁垒：首先公司构建了基因科技与信息技术生态圈，并不断探索创新应用模式，具备了顶尖的多组学应用产品开发能力，产品可以提供全面的场景和人群覆盖；其次，在过去 20 年的发展中，公司逐渐实现了设备和诊断试剂自主化，更大幅度降低了基因测序、核酸检测的成本，并利用国内强大的工业体系，具备了快速工程化的能力；最后，经过多年深耕，公司在全球范围内有众多优质的合作伙伴，通过全球化布局带来高质量且多元化的发展空间。谢谢！</p>
36	目前华大在国内是否有足够的护城河？华大目前积累掌握的巨量基因库数据是否能为华大带来实际技术或者平台优势？能否披露目前华大掌控的基因库数据的体量？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司深耕基因科技行业 20 多年，已在人才、科研、产业链覆盖、核心业务以及渠道等多方面具备深厚积淀，并在技术、资质、基因检测实验室规模和布局、临床研究、全球布局及客户资源等方面具备核心竞争力。基于先进的自主技术平台，公司在科研和产业化过程中形成了庞大的业务积累，在符合相关法律法规和临床伦理原则的规范下，充分重视知情同意和隐私保护，在保证数据安全的前提下，构建了遗传病数据库、肿瘤数据库、病原数据库等多种组学数据库，使得公司具有更精准的分析能力、更强的检出能力和更便捷的数据传输能力，形成了公司的核心竞争力。谢谢！</p>
37	请问贵公司的核心竞争力是什么？贵公司的泛癌种多基因检测试剂盒和肿瘤早筛产品进展如何？何时能投放市场产生效益？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。华大基因深耕基因科技行业 20 多年，已在人才、科研、产业链覆盖、核心业务以及渠道等多方面具备深厚积淀，并在质量资质、基因检测实验室规模和布局、临床研究、全球布局等方面具备核心竞争力。</p> <p>在肿瘤防控业务领域，公司基于自主可控的测序平台和技术体系，从预防、早筛、诊疗、监测四个维度建立了肿瘤基因检测的闭环产品线。公司于 2014 年推出了泛癌种多基因检测产品—华梵安肿瘤个体化诊疗基因检测项目，并已完成多次迭代升级，累计为数十万肿瘤患者提供精准的检测服务。公司专注于肿瘤早筛业务和数据服务的子公司华大数极已完成华常康（提供肠癌阳性确诊及阴性保险服务，打造一站式肠癌“筛诊保”闭环解决方案）和华甘宁（针对肝癌高危人群的无创肝癌筛查基因检测服务）早筛基因检测产品的开发与上市，并已完成多癌种早筛技术开发。谢谢！</p>
38	华大基因是新型科技公司，是全球领先的生命科技企业，请问公司如何定义华大基因的高科技属性？除了检测业务，公司有没有在生命信息大数据领域有产学研开发和应用的布局？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。科技创新始终是公司发展的重要推动因素，报告期内，公司继续加大研发投入力度，研发投入总金额为 63,646.84 万元，同比增长 90.33%。截至 2020 年 12 月 31 日，公司及其全资、控股子公司拥有的已获授权专利共计 447 项，其中发明专利 406 项，实用新型专利 28 项，外观设计专利 13 项。报告期内，新增获授权专利 58 项，其中发明专利 43 项，实用新型专利 10 项，外观专利 5 项；新增专利</p>

序号	提问内容	回复内容
		申请 83 项（其中发明专利 48 项，专利合作协定（简称 PCT）14 项，实用新型 17 项，外观设计专利 4 项）。43 项重点研发项目涵盖生育健康、肿瘤防控、感染防控、多组学大数据等多个前沿业务领域。谢谢！
39	请问华大在未来五年，业绩的增长点可能在哪个分面，可能存在的增长风险有可能是哪些？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司将结合现有的科研、技术、市场、资源优势，利用覆盖贯穿组学的多技术和大数据平台，进一步扩张并深化全球市场布局，通过多渠道整合完善多组学应用全产业链条，以测序技术、质谱技术等平台支撑的科研服务和临床服务为核心，确立全球科技服务和精准医学服务行业引领者地位。</p> <p>公司业务目前已经覆盖了全球超过 100 个国家和地区，国际政治经济环境严峻复杂，全球贸易因受疫情影响，不确定因素明显增加。公司在生产经营过程中力求遵守本国及海外国家及行业的监管法规与政策。不断加强公司业务所涉地区法律法规以及政治、经济环境的了解与适应能力，制定差异化的国际业务策略，坚持海外业务风险分级管理机制，完善海外业务的应急预案，努力降低海外市场的运营风险。谢谢！</p>
40	华大未来 3 年的战略聚焦在哪些方面？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司主营业务为通过基因检测、质谱检测、生物信息分析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、社会卫生组织等提供研究服务和精准医学检测综合解决方案。未来三年内，公司将进一步巩固现有市场地位，完善研发、生产、营销、物流网络建设，不断深化全球合作，推进全球战略布局，提高品牌知名度和国际影响力。谢谢！</p>

注：公司2020年度网上业绩说明会全部内容可在全景网（<http://ir.p5w.net>）进行查阅。