

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：2024-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：朱奕彰、曾令鹏、李文涛；兴业证券：汪文博；浙商证券：司清蕊；西南证券：陈辰；中金公司：陈诗雨；国融基金：武博文；混沌道然：蒋晶；农银人寿：赵晶等 81 人。
时间	2024 年 1 月 31 日 16:00-17:00
地点	广东省深圳市盐田区云华路 9 号 华大时空中心会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长 尹烨；总经理 赵立见；首席运营官、副总经理 杜玉涛；副总经理 李宁；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；产品中心负责人 杨昀
投资者关系活动主要内容介绍	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 年度业绩预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 年全年华大基因的业务发展和经营业绩的整体情况，随后公司管理层与投资者就公司 2023 年经营情况进行了深入交流。 一、关于投资者问题及回复 1、2023 年公司人粪便 DNA 甲基化检测产品获得国家药监局的注册证,是否意味着该产品的商业化进程会提速,对于这一产品销售,公司有哪些具体的渠道,该产品的市场预计或者是市场规模如何看待？ 答：公司已推出华常康®粪便 DNA 甲基化检测和华甘宁®无创肝癌基因检测产品，可提供肠癌和肝癌的高风险确诊及低风险保险服务，打造“筛诊保”一站式闭环解决方案，积极探索和推进大人群惠

	民筛查模式；同时公司继续深挖线上线下商业渠道，已与京东健康、阿里健康、百度健康以及太平洋保险、泰康在线等多家大型保险公司开展合作，推动基因检测业务的多元发展。 2、2023 年人口出生率继续承压，公司如何看待出生率下降对公司生育健康业务的影响，请具体介绍公司在生育健康业务领域的市场布局 and 规划？ 答：生育健康业务是华大基因的核心业务之一，在过去几年一直是公司常规业务的增长发力点。近年来，生育健康业务的增长一定程度上受到了人口出生率持续下降的影响，在此背景下，公司提前布局，从二级防控体系向一级防控体系、三级防控体系拓展。 在一级防控体系，华大基因聚焦于单基因遗传病筛查，基于成熟的单基因遗传病筛查模式，公司积极布局地中海贫血基因扩展性携带者筛查，目前已实现快速增长。针对染色体检测，在原有的 NIPT 基础上，公司 2018 年推出无创产前基因检测系列产品 NIFTY®全因，2023 年 8 月，公司进一步推出 200+种显性单基因病无创产前检测，进一步防控出生缺陷，在技术层面实现全球领先。同时，公司持续加大入院及政府民生项目参与力度，在长沙、广东和河北等多地积极开展政府民生项目筛查。 在二级防控体系，无创产前基因检测目前已成为产前筛查最重要的检测技术，并逐渐在全社会普及，虽然出生人口的下降一定程度上影响了该业务的增长速度，但随着各地无创产前基因检测纳入医保，以及华大基因逐步推广政府民生项目，未来无创产前基因检测业务仍有一定的增长空间。与此同时，公司不断对检测技术进行升级迭代，实现了在全球范围的技术领先，而升级版无创产前基因检测技术转化率的大幅提升也进一步确保了华大基因在业内的领先地位。 在三级防控体系，公司聚焦于新生儿疾病筛查，并顺应国家相关政策倡导提前做了布局，提早开展新生儿多种单基因病无创产前检测，例如公司基于遗传性耳聋的基因检测配合听力筛查已成为三级防控重要手段，同时基因筛查也能够解决非代谢疾病的筛查，填补串联质谱技术的缺失。目前公司新生儿基因筛查业务已全面成熟，并在全国各地相应医疗机构实现入院，为新生儿提供全面基因检测服务。
--	---

	此外，在诊断方向上，公司也在产前诊断领域进行了布局并应用于产前诊断、流产和患儿诊断三个方向，有望成为公司生育健康板块的重要增长方向。 3、基因测序下游需求增量主要来自哪些领域？公司未来可能的业绩发力点的情况？ 答：公司此前基因测序工具主要应用在生育健康领域，针对孕妇以及新生儿进行一系列的筛查项目。除此之外，还应用在肿瘤的伴随诊断方面。 近年来，新发或者是未知的病原感染检测的应用增速较快，国家疾控及相关卫生部门对新发传染疾病的重视上升到了新的高度。未来，公司的检测技术还将面向包括心脑血管代谢性疾病、认知障碍、神经退行性病变等一系列慢性非传染性疾病，相关检测群体数量较大，市场空间可期。 此外，公司未来整体的技术和业务布局方面也将逐步向 C 端及体检渠道拓展，最终形成以主动防控健康为中心的运营模式。 4、请介绍公司目前的肿瘤早筛产品情况，以及公司早筛产品有哪些优势及差异？ 答：目前国家已在癌症早筛方面发布多项政策支持。多地疾控中心启动“肿瘤早期风险预警与评估门诊”服务，并计划将早筛服务逐步推进至社区、基层。但此类早筛门诊多数局限于以临床常规的方式进行筛查，以肠癌为例，其筛查方式以肠镜为主，依从性较差，公司目前推出的肠癌、宫颈癌检测产品分别以采集粪便、使用宫颈刷等易采样并相对无创的方法做前置性的分子层面筛查，有效提高了受检者的依从性和筛查意愿。 与市场其他检测模式相比，公司在项目运营方面强调规模化的大工程筛查方式，能在样本前处理、上机检测及后续数据分析方面形成全流程自动化处理，大大提升了样本检测效率。 5、请介绍一下公司在研发层面的新布局？ 答：公司在 2023 年对整体的研发体系进行了架构调整，结合业务端的需求调整成立了研发中心、产品中心和资质中心。三大中心从基础的技术研究到临床产品的开发以及后续的资质报证的环节，形成
--	--

	了从需求到应用的全贯穿和体系协同效应。同时，公司针对大队列大人群的需求成立了智惠医学研究院，为产品的研发和布局提供更具有前瞻性和驱动性的底层技术支撑。此外，公司在海外相应的技术转移以及产品资质报证也在稳步推进中。 6、请问公司海外业务的发力点主要集中在哪些区域和产品类型？ 答：2023 年公司积极拓展海外市场，但整体营收规模还是以国内市场为主。2023 年，在资质布局方面，公司在海外获得了一系列市场准入资质，助力公司业务的全球化发展。在国际领域，公司全自动医用 PCR 分析系统 PM Easy Lab 及其配套使用的三款感染类检测试剂盒获得泰国食品药品监督管理局、沙特食品药品监督管理局市场准入资质，传染病三联检测试剂盒获得澳大利亚市场准入资质，COLOTECT™肠癌检测产品获得马来西亚市场准入资质。在国际业务拓展方面，公司依托前期海外业务建立起来的公共卫生防控平台和能力，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，基于已储备的多项海外准入产品资质和质量体系，积极拓展海外业务。2023 年度，公司与沙特 Tibbiyah 合资成立的独立临床实验室开业，与沙特公共卫生局（Public Health Authority, PHA）正式签署了合作备忘录；此外，公司与泰国、巴西、阿根廷、智利和塞尔维亚等国的医疗机构、科研院所等合作方达成多项合作意向并签订协议，进一步促进了公司精准医学技术在全球市场的推广应用。 7、公司将如何看待人工智能技术在行业中的应用，以及公司如何将业务和 AI 技术融合以提升公司的运营效率？ 答：华大基因是一家以基因组学等多组学先进科学引领，以先进的核心自主平台技术进行领先医学检验服务的科技创新型企业。精准医学检测的核心是寻找基因组和基因层面的异常，依据积累数据和现有研究成果对这些异常与疾病的关联做出判断，结合临床表型数据，提示对个体健康的影响。这一过程与 AIGC（人工智能生成内容）技术能够很好的结合并互相促进。
--	--

	在研发端，AI 技术在分子生物学研究中已经展现强大能力，在发现疾病病因的新机制、药物和治疗方法的新靶点上发挥了巨大作用。实现这一点的前提是能够大量、高质量地训练数据，有这一优势的企业就能够在前沿核心科学发现和技术发明上领先一步。 其次，AI 技术可以在分子检测的底层技术革新和产品设计中发挥重要作用，包括检测探针的设计优化、信息分析软件高效迭代等。能够极大地提升研发效率、缩短研发周期、提升产品技术的稳定性。再次，当前科学研究快速发展，临床新发现、新进展层出不穷，对海量文献、数据中有效信息的跟踪、收集和结构化整理需耗费大量高素质人工，而 AI 技术的使用能够更加高效完成知识库的梳理和构建工作，大大解放人力资源。 在产品和服务端，相比传统生化检测，精准医学基因检测需要更加复杂的技术和知识体系。检测前后的遗传咨询、全流程答疑、报告解读及临床建议等服务环节都可以在 AI 技术支持下得到质量、效率和使用便利性方面的提升。 从群体全基因组到个人精准医学检测，数据分析的准确性和效率是检测服务提供商的核心竞争力。人工智能加速能够大大缩短数据分析的时间，提高数据到信息、信息到报告的出产效率及准确性。 此外，在检测应用中引入 AI 技术能够有效地消除医生经验差异、提升诊断效率，目前已经比较普遍的是医学影像、内镜、病理图片的 AI 辅助判读，而更加复杂的基因检测结果判读，比如液体活检多癌种早筛的组织来源分析也就是原发病灶判断，复杂疾病的药物疗效和预后判断等中也有 AI 发挥的巨大空间。 二、经营展望 2023 年，华大基因持续强化内部经营管理，在产品、资质、市场等方面持续发力，促进公司主营业务发展。 1、在研发体系方面，除了调整研发结构之外，公司继续加大整体研发投入，尤其是在资质申报、海内外的产品和本地化业务布局等多个领域的投入。 2、在整体运营效率管理方面，实现了一定程度的提升。未来，
--	---

	公司将更多的借助自主平台和成本可控，在技术领先和模式创新等多个领域发力，除了巩固在生育健康、肿瘤防控以及重大传染病疾病防控领域的优势外，公司将针对老年群体的慢性非传染性疾病，如心脑血管代谢性疾病等一系列疾病检测产品进行重点布局。 3、在“火眼”实验室转型方面，公司依托前期海外业务建立起来的公共卫生防控平台和能力，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，基于已储备的多项海外准入产品资质和质量体系，积极拓展海外业务。 4、在业务模式方面，公司进行了一些重大创新和调整。目前，公司更多业务是面向临床提供检测服务。未来，公司将会全面面向社区、健康体检等多个领域，提供更加普惠的 toC 类产品和技术，这是公司未来发展方向之一，有望为临床业务、健康筛查和疾病防控带来新的业务增量。 5、在 AI 方面，公司将进一步整合 AI 技术，以巩固公司的整体技术壁垒。通过整合目前服务于大人群的检测服务所积累的大量数据，利用 AI 技术产出分析数据，更好地服务于未来疾病防控。 未来，公司将持续开展“精益管理、提质增效”，通过加强内部经营管理、强化成本与费用管控、提升人资效率等措施切实提升管理效能，赋能业务发展。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 1 月 31 日