

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
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2023年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2024年4月18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	CEO 赵立见；副总经理、董事会秘书 徐茜；财务总监 王玉珏；独立董事 于李胜；保荐代表人 潘绍明	
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2024年4月18日通过网络远程的方式举行2023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）	2024年4月18日网上业绩说明会主要问答	
日期	2024年4月18日	

附件：

2024年4月18日网上业绩说明会主要问答

序号	提问内容	回复内容
1	能否介绍下华大基因 大数据和自主平台的建设情况和具体优势？	您好，感谢您对华大基因的关注。目前公司已有多个可用于医学检测的测序平台和自动化样本处理设备以及 HALOS 分析解读一体机平台等，可根据不同测序仪的性能进行有针对性的产品迭代，以不同的测序仪匹配不同的临床应用场景，形成多平台、多产品的梯次化布局，满足临床的多样化需求。为满足测序服务规模化需求，公司列装了自主研发核心硬件以及控制系统的百万级检测通量全自动化平台，实现大样本量的自动化、智能化检测。
2	赵总您好，2023 年公司销售费用、管理费及对应费用率对比历年都算是比较高的，未来公司将是如何应对呢？	您好，感谢您对华大基因的关注。公司将持续开展“精益管理、提质增效”，强化成本与费用管控、提升营运效率。
3	请问贵公司的研发投入有9000万资本化支出，问下用于哪个方面	您好，公司的资本化支出，主要来自于围绕公司核心产品线布局的临床试剂盒类报证项目。
4	未来很长一段时间内，我国出生人口将呈下降趋势，华大基因生育健康业务有哪些应对？	您好，在生育健康业务方面，公司将持续完善生育健康全周期的多组学产品体系，落实基于出生缺陷三级防控的大规模、全人群筛查实践。 孕前阶段，加速获取地中海贫血基因检测多国的准入资质，推动重点地区地贫筛查模式的转变。推动扩展性携带者筛查产品纳入专家共识，加强临床推广与转化。推动 WGS 在不孕不育人群中的临床应用，拓展辅助生殖领域。 产前阶段，充分发挥 CNV-seq 检测在流产组织与羊水样本方面均已获得我国医疗器械注册证的领先优势，持续深耕与全国 500 余家产前诊断中心合作，同时加速无创性单基因病检测等新产品的推广，配合 DNBSEQ-G99 平台的本地化解决方案，提升市场覆盖度的同时，快速建立以 WGS 为核心的遗传病一站式产前诊断标杆示范。同时，在孕期健康管理领域实现突破，完成多组学产品孵化与临床转化。 新生儿阶段，推进“基因+质谱”联合的新生儿疾病筛查方案纳入专家共识，以组合拳的优势加快拓展国内市场。同时，基于新生儿 WGS 本地化方案，加速突破国际市场。
5	请问华大的民生工程，与海外项目，何时能让投资者眼前一亮？	您好，感谢您对华大基因的关注。因公司坚持基因科技普惠大众的销售策略以及民生项目推广，产品毛利率较上年同期有所下降。未来公司将继续聚焦主营业务，坚持源头技术创新，积极拓展产品线布局，推进主营产品技术转化和产品应用的升级迭代；利用大数据和自主平台优势，降低测序成本，提高产品附加值与服务质量，积极开拓销售市场，努力提升公司业绩，回报广大投资者，为股东及广大投资者的长远利益而奋斗。

序号	提问内容	回复内容
6	公司在海外业务市场化方面有何进展？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司紧抓全球精准医学服务体系建设扩容的契机，持续向全球输出“中国技术”，在本地化发展、业务和项目合作、技术转移方面，全面深化海外业务拓展，持续为构建人类健康共同体贡献基因科技力量。</p> <p>在海外业务本地化发展方面，公司利用自身技术优势和工程化能力，建立多家本地化实验室。报告期内，公司在沙特的合资公司 Genalive 正式开业，并在 2023 年内成功通过沙特卫生部（MOH）、沙特中央医疗机构认证委员会（CBAHI）审核认证，通过 Genalive 本地精准医学实验室把无创产前基因检测、单基因遗传病携带者检测、新生儿疾病检测、遗传性肿瘤基因检测、传染病检测等“中国技术”带到中东市场，积极助力沙特精准医学和公共卫生服务发展。报告期内，印尼合营公司（Naleya Genomics Indonesia, NGI）医学检验实验室揭幕运营，目前已获得医疗服务资质和医学实验室资质，为印尼民众提供各类本地化的精准医学服务，为当地基因组学人才提供培训平台。在拉丁美洲市场，成立了乌拉圭子公司并在拉丁美洲布局建立了第一个临床实验室，推动精准医学检测服务在拉美市场的本地化开展。</p> <p>在海外业务战略合作方面，公司与印尼卫生部签订合作备忘录，双方将在基因组学、精准医学等方面展开合作。华大基因在泰国的合资公司兴泰基因(Bangkok Genomics Innovation Public Company Limited)与泰国国家能源公司（PTT Public Company Limited)下属医药公司 Innobic (Asia) Company Limited 等签署合作备忘录，相关方将建立长期战略合作伙伴关系，促进基因组学技术等科研和临床领域的发展，共同推动建设国际生命科学创新中心；合作方将共同推动在泰国开展肠癌早期筛查，通过早发现、早干预，降低泰国晚期肠癌发生率，助力泰国加强肿瘤防治服务体系。与沙特公共卫生局(PHA)签署了合作备忘录(MoU)，双方将在传染病筛查和检测的基础上进一步扩大合作，在生殖健康、癌症早期筛查、科研项目 and 人才培养等领域开展全方位合作，为沙特公共卫生事业注入新的动力。与哈萨克斯坦的纳扎尔巴耶夫大学签署了合作备忘录，以在纳扎尔巴耶夫大学医学院建立和发展个性化医疗和基因技术方面的合作。与智利知名院校马约尔大学（Universidad Mayor）签署合作协议，双方将共同建设智利首个基于高通量测序的临床肿瘤检测中心，为当地肿瘤防控方向提供完整的筛、诊、治闭环经验和方案。与阿根廷领先的精准医疗服务提供商 Biogenar 和诊断服务运营商 Biocodices 达成无创产前基因检测综合解决方案方面的合作。与哥伦比亚国家癌症研究所(INC 或 Instituto Nacional de Cancerologia)签署合作备忘录，旨在促进研究并进一步开发基于基因测序的宫颈癌和结直肠癌早期诊断的尖端解决方案。与塞尔维亚卫生部签署了关于公共卫生、精准检测合作的备忘录，促进基因组学检测在当地临床领域的应用，共同在当地开</p>

序号	提问内容	回复内容
		<p>展肿瘤防控等公共卫生项目。与埃塞俄比亚卫生部旗下医学科学院 Armauer Hansen Research Institute (AHRI) 正式签署了合作谅解备忘录，公司将帮助 AHRI 增强基因组学和精准医学检测能力，助力埃塞当地医疗卫生体系升级。</p> <p>在海外民生项目方面，公司探索满足不同国情、地区的需求，现已启动部分国家和地区的精准医学民生项目。报告期内，华大基因文莱合资公司 Borneo Genomics Innovation Sdn Bhd 与文莱卫生部签署国家宫颈癌筛查合作备忘录，双方基于 HPV 筛查开展合作，助力当地医疗卫生体系升级。乌兹别克斯坦合资公司 Genscreen 承接当地政府民生筛查项目，在乌兹别克斯坦首都塔什干启动新生儿试点筛查项目，目标实现新生儿筛查全覆盖。</p> <p>在技术转移方面，报告期内，公司已累计在 34 个国家完成 94 个技术转移项目，有效促进海外业务的本地化发展。报告期内，公司和越南 GENOLIFE 遗传技术研究所实验室携手合作，在越南完成了首个 NIFTY® 技术转移项目，为越南孕期女性提供能负担得起的在当地较为全面的 NIPT 服务，助力越南的生育健康。在临床科研合作方面，公司与泰国朱拉隆功医学院签署肠癌早筛前瞻性研究项目，项目计划对对肠癌或肠道病变的原因和诊断方法进行研究。</p>
7	赵总您好，2023 年公司销售毛利有所下滑，请问原因是什么？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。因公司坚持基因科技普惠大众的销售策略以及民生项目推广，产品毛利率较上年同期有所下降。公司将继续聚焦主营业务，保持产品和技术创新，积极进行产品迭代和前瞻性布局，提高产品附加值和服务质量，提升综合竞争力；利用大数据和自主平台优势，降低检测服务成本，积极进行渠道布局，以应对市场竞加剧所带来的影响，巩固先发优势。</p>
8	您好，公司在 2024 年肿瘤防控业务方面有无具体规划？	<p>您好，感谢您对华大基因的关注。公司将在以下领域作出部署：肿瘤早筛方向，针对女性两癌筛查，推出 HPV 检测+TCT 联合筛查服务，HPV 分型+宫颈癌 DNA 甲基化分流、乳腺筛查车等综合服务，快速提升市场覆盖度。针对已获国内、国际准入资质的肠癌早筛检测，结合粪便隐血自测产品，快速在民生、临床、体检、大众消费等多个渠道加速推广。落实好哈尔滨消化系统肿瘤和“四高”免费检测项目，践行“产学研”一体化发展范式的同时，探索慢病管理新模式。加大在肝癌、胃癌、尿路上皮癌、多癌早筛的研发投入，推进临床科研项目合作，建立多癌种、大人群筛查模型和示范成果。</p> <p>癌症精准诊疗方向，为医疗机构提供单癌种、泛癌种基因检测、MRD 检测等高通量、自动化、信息化的分子病理综合解决方案和服务。加大 MRD 在头部肿瘤医院及机构的商业推广，为肿瘤患者动态复发监测、预后预测提供领先技术方案。快速推进 BRCA1/2 检测的准入资质，助力 PARP 抑制剂伴随诊断检测市场实现新增长。</p>

序号	提问内容	回复内容
9	王总您好，2023 年管理费用 3.99 亿元，较 2019 年增加不少，而管理费用率 9.17%，也是自 2018 年以来最高的，请问一下原因是什么。	2019 年至 2023 年，公司营收规模发生较大变动，公司的业务区域布局有显著变化，因营收规模、业务拓展、区域布局、人员数量等各方面变动，导致公司整体管理运营成本呈现上升趋势。
10	您好，贵公司过去一年营业收入和净利润出现较大幅度减少，公司解释是由于主动调整主营业务产品结构，请问能否详细介绍一下调整的原因以及调整后的主营业务产品结构？	<p>公司经营业绩同比下降幅度较大的主要原因为：</p> <p>1、报告期内，受行业周期影响，公司相关检测业务收入出现较大下降。公司主动战略性调整主营业务产品结构与供应链策略，报告期内主营业务虽稳步发展，但整体营业收入规模同比缩减。</p> <p>2、公司持续开展“精益管理、提质增效”，强化成本与费用管控、提升营运效率。同时积极应对市场变化，加大研发资源投入，报告期内公司研发投入占营业收入比重较上年同期有较大提升。</p> <p>3、公司按照权益法核算的投资收益较上年同期有所下降。</p> <p>4、因公司坚持基因科技普惠大众的销售策略以及民生项目推广，产品毛利率较上年同期有所下降。未来公司将继续聚焦主营业务，保持产品和技术创新，积极进行产品迭代和前瞻性布局，提高产品附加值和服务质量，提升综合竞争力；利用大数据和自主平台优势，降低检测服务成本，积极进行渠道布局，以应对市场竞加剧所带来的影响，巩固先发优势。</p>

注：公司2023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。