

证券简称：华大基因

证券代码：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：2019-001

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	中信证券：田加强；中信证券：孙晓晖；天弘基金：田俊维；国信证券：马步云；泰信基金：徐慕浩；敦和资产：陈颖；观富资产：张昊；华泰资产：李远恒；昭图投资：赵晓晓；平安资产：顾军蕾；平安证券：魏巍；太平洋资产：吴晓丹；理成资产：杨玉山；鼎峰资产：严洋；中信上海分公司：周丽娜等 62 人。
时间	2019 年 4 月 25 日 10:00-11:00
地点	中信证券-华大基因 2018 年年度报告及 2019 年第一季度报告业绩交流会 公司参会地点：广东省深圳市盐田区洪安三街 21 号华大基因公司会议室
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；投资者关系副总监 吴宗泽；证券事务代表 敖莉萍
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 2018 年年度报告及 2019 年第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，公司管理层和投资者就公司 2018 年年度报告、2019 年第一季度报告及相关业务与投资者进行了深入交流。</p> <p>一、公司 2018 年度、2019 年第一季度业绩与经营情况的简要介绍</p> <p>2018 年度，公司牢记“基因科技造福人类”大目标，坚持“减少出生缺陷，加强肿瘤防控，精确治愈感染，助力精准医学”的工作方针不动摇，领衔全球生命大数据高地，全面优化自主平台，持续推进技术革新，经营业绩稳步提升，进一步夯实公司在行业中的龙头地位。2018 年度，公司实</p>

现营业收入 253,640.61 万元，同比增长 21.04%；实现归属于上市公司股东的净利润 38,664.55 万元，同比下降 2.88%。2018 年度，公司继续加大研发投入力度，合并口径的研发费用为 26,092.04 万元，同比增长 49.68%。

从整体业务收入来看，公司在生育健康、肿瘤防控、病原感染、多组学大数据及合成业务四块主要业务方向保持了稳定增长态势，尤其是肿瘤防控及病原感染的业务增长表现较为突出。2019 年第一季度，公司营业收入稳健增长，研发投入依旧继续保持较高的增长水平。

二、关于投资者问题及回复

1、2019 年，公司规划了哪些新产品，计划何时能上市？

答：目前公司有几项产品已处于注册申报的中后期，BRCA1/2 基因突变检测试剂盒已于 2018 年 7 月获国家药品监督管理局(以下简称“NMPA”)创新审批资格，是一项基于多靶点的检测试剂盒，也是中国首个获得 NMPA 创新特别审批的 BRCA1/2 基因检测试剂盒，肺癌组织试剂盒和遗传性耳聋基因检测试剂盒的注册申请已获 NMPA 受理，预计需要一年左右的时间后，会有一个更为确定的产品上市进程。

公司是在全球范围内，屈指可数的覆盖本行业全产业链、全应用领域的科技公司，可同时在出生缺陷、肿瘤防控和病原感染和多组学大数据及合成业务方面齐头并进。精准医学的推广与测序成本密切相关，从目前情况来看，基因检测的风口仍没有到来，公司立足于自主测序平台，具有高度的特异性和敏感性，检测成本自主可控，随着大众对基因检测认知水平的提高，以及行业相关政策法规的完善，未来行业市场前景值得期待。公司将利用自身领先优势，致力于提供人人能够用的起的精准医学检测，为实现“基因科技造福人类”的愿景而努力。

2、2018 年，公司对业内相关领域进行了一系列的投资并购，请问投资的初衷是什么？

答：公司在大战略目标指引下，秉承“全球化”、“全产业链”、“前瞻性”的投资指导方针，进一步完善公司全产业链生态圈及前瞻性战略布局，公司分别在生育健康、肿瘤基因检测、合成生物学、消费级基因检测、生物信息分析、眼科诊疗、宏基因组等细分领域均有不同的投资。

截至 2018 年末，公司已完成投资的代表性公司有英国 Congenica（生物信息分析）、吉因加科技（肿瘤基因检测）、青兰生物（合成生物学）、泓迅生物（合成生物学）、早知道科技（即微基因，消费级基因检测）、聚道科技（精准医疗数据平台）、何氏眼科（眼科精准诊疗）等。通过对外投资行业内其他优质新创企业，有利于公司掌握最新行业动态，对公司的技术创新及未来业务发展有着重要的意义。

3、2019 年第一季度的经营现金流与去年同期相比有较大变化，请问是什么原因？公司生育健康保持了较高的毛利率，是与自主测序仪有关吗？

答：经营现金流的情况，主要基于两个原因：一是公司在 2019 年第一季度延续了较高的研发投入水平，研发费用较去年同期增长比例超过 70%，二是公司的客户群体主要是科研机构、医院及政府项目，该部分客户的回款周期相对较长。

截至 2018 年年末，公司自主测序仪占比超过 93%，自主平台的优势也体现在成本上，这也是公司临床医学检测业务保持了较高的毛利率的主要原因之一。通常来说，技术的普及往往依赖于成本的下降，当市场上只有一家企业垄断产品需求市场时，价格自然难以下降，所以扩大自主测序仪的应用本质是要解决中国基因测序的核心技术被卡脖子的问题。未来，华大基因将充分利用自主平台价格可控的优势，尽可能为百姓提供普惠型的基因检测产品。

4、生育健康和肿瘤，哪个业务方向的研发投入更大一些？

答：肿瘤方面的研发投入更大一些。生育健康方向，公司探索进一步将无创产前检测由染色体提升到单基因病水平以满足临床对于无创检测的进一步需求，并在地贫和单基因病检测方面也有布局和投入，以确保产品在该领域中的市场竞争力。肿瘤检测方面，公司的重点研发项目有 10 项左右，包括乳腺癌、肺癌、肠癌及肿瘤早筛等，资质报证方面也取得了一定的进展，肿瘤相关基因检测是公司未来重点布局的业务之一。此外，公司在病原检测的研发上也有积极投入，例如 PMseq 产品开发与升级。肿瘤和病原感染，是公司现在持续发力的两个板块，从 2018 年年报来看，肿瘤和

感染防控这两个板块的营收增速均在 50%左右。因此，公司在生育健康、肿瘤防控和病原感染防控这三个临床板块都有核心布局。

5、公司的业务增长模式是什么？公司的测序仪如何和基因检测服务相结合，促进业务的增长？

答：目前，华大基因的模式可能还是有别于业内其他企业，主要是因为公司的全面布局优势。华大基因的四个业务板块中，生育健康、肿瘤防控和病原感染这三个板块是的临床板块，多组学大数据及合成业务是科研板块。公司是通过科研服务跟医疗机构合作，在此过程中，形成相关临床科研积累，最终产生临床相关可以应用的产品，无创产前基因检测 NIFTY 就是一个很好的范例。同时，2018 年，公司多组学大数据及合成业务实现营业收入 7.03 亿元，保持了比较大的体量，通过科研积累，并且在技术上做一些早期的探索和数据库的积累，从而带来技术进步，开发新的产品，这是公司目前的业务发展模式，即科研板块的样本数据积累来带动未来临床板块的增长。

在自主平台的投放方面，公司主要提供临床实验室的综合解决方案，为医疗机构、第三方检验公司制定实验室建设方案、提供所需的仪器、试剂、分析软件与人员培训，综合提供临床相关检测服务的一体化解决方案。

6、现在肿瘤业务量大概有多大的收入规模，主要做的是哪些检测？

答：2018 年，公司肿瘤相关业务收入达 3.57 亿元，同比增速超过 50%。华大基因具有基于多种技术的肿瘤标志物检测方法，包括 PCR、微阵列酶联免疫法和化学发光免疫分析法；在伴随诊断方面，公司与药厂进行联合开发，目前主要业务收入集中在肿瘤个体化用药指导和靶点筛查方面。

从肿瘤相关研究的最新进展来看，多基因、泛癌种是未来的发展方向，这正与华大基因的优势相契合。公司将立足于自主平台，基于临床数据积累，推动肿瘤相关基因检测的测序成本的下降，为患者们带来福音。

7、公司年报中也提到相关数据库的建设，请问数据积累预计到什么程度可以转化为商业化产品，目前数据库的解读达到什么样的程度？

答：公司在科研和产业化过程中形成了庞大的数据积累，在符合《人类遗传资源管理办法》和临床伦理原则的规范下，充分重视知情同意和隐

	<p>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。</p> <p>对于数据库的认识，我们永远在路上，目前依然发现有许多遗传学的问题暂时无法解释，但相信随着基于真实数据的不断积累，通过真实表型来不断验证，不断会有新的发现，例如公司在做无创产前基因检测业务时，积累到一定的量后发现有一些孕妈妈是肿瘤患者，在没有增加测序成本的前提下开发出新的孕期肿瘤相关检测技术。未来随着技术的普及，数据积累的速度将进一步加快，也有助于临床检测开发出更多新产品。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年4月25日