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：2019-005

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 西部证券：吴文华 |
| 时间 | 2019年11月20日 10:00-12:00 |
| 地点 | 广东省深圳市盐田区北山道136号华大基因7楼701会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书、法务总监 徐茜投资者关系副总监 吴宗泽 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司介绍**公司就发展历程、经营业绩、产业布局、行业概况、产品及竞争优势等方面进行了介绍。**二、座谈交流** **1、未来生育健康服务板块预计会推出哪些新产品？**答：从出生缺陷三级防控角度出发，公司将继续围绕孕前、孕期、新生儿及儿童各阶段来进行产品研发与升级，会对一些综合发病率高、疾病病情严重的相关出生缺陷疾病进行重点布局，例如单基因疾病。随着公司大数据的积累和数据挖掘能力的提高，有望实现更多的产品转化，让更多受检者享受到基因检测带来的福祉。**2、如何看待肿瘤早筛产品的发展？公司在肿瘤早筛方面有哪些产品布局？** 答：实际上，传统医学也有一些肿瘤早筛的手段，但受限于市场需求和医疗资源的不匹配，或者受检者医从性不高（例如消化系统的一些检查），难以实现更广的覆盖范围，所以基因检测类的肿瘤早筛产品意义重大，市场空间值得期待。公司在宫颈癌筛查方面的产品——HPV分型基因检测，受检者可实现自取样，检测方法更容易被大众接受，截至2019年6月底，已累计完成超过420万例HPV检测，发现约38万例阳性受检者，通过及时进行临床确诊或干预治疗，有效预防了宫颈癌的发生。此外，公司在结直肠癌筛查、无创肿瘤早筛基因检测方面也有产品布局。**3、病原检测的方法有很多种，华大基因感染防控业务的优势是什么？**答：目前传统方法对病原微生物的检出率较低，例如用质谱的方法检测病原微生物需要先在培养基上培养，且有一部分病原是无法培养的，PCR方法更适合检测已知感染，而高通量测序的方法可以提升传感染相关的检出率。此外，公司已建立了多种病原检测的技术平台与产品体系，形成了多产品的梯次化布局，可根据不同的临床应用场景，设计不同的产品组合，满足临床多样化的需求。**4、从2019年前三季度财务数据来看，公司营业收入增速放缓的主要原因是什么？是否与生育健康业务增长受限相关？** 答：2019年1-9月公司实现营业收入20.72亿元，同比增长14.25%，总体营业收入的增长稳健，因今年公司加大了研发投入和市场推广力度，因此净利润增速有所放缓。近年来，生育健康是公司收入贡献较高的业务板块，这与基因检测行业的发展进程相关，近年国内无创产前基因检测逐渐走向规范化发展，市场在刚起步的时候会出现相对较高的增长速度；随着公司民生项目的开展，普惠的价格会使更多人群受益，短期可能会影响收入增速，长期来看，以价换量的策略，能够实现公司经营业绩和基因技术普惠的共赢。此外，公司已推出了无创产前基因检测的升级产品，生育健康产品的覆盖范围也并不局限于无创产前基因检测，涵盖婚前、孕前、孕期及新生儿等各阶段，随着市场认知的提高和公司业务的进一步拓展，生育健康板块的业务发展前景依然较为乐观。**5、与独立医学检验实验室相比，公司的特点和优势体现在哪些方面？**答：首先，在医疗资源相对不足的环境下，独立医学检验实验室和基因检测公司都是不可或缺的市场化医疗类服务提供商。具体来讲，公司业务与独立医学检验实验室存在以下两个方面的区别：从面向的客户群体而言，独立医学检验实验室主要服务于医院的检验科，以普检为主；而华大基因的服务对象包括科研机构、企事业单位、医疗机构、社会卫生组织等，公司也有面向C端的产品，从这方面来看，公司的市场品牌感知度会更强，也更有利于后续产品的延伸推广。从发展战略及核心竞争力来看，独立医学检验实验室的收入与检验业务量相关，其优势更多是在渠道下沉方面，而公司的业务定位是提供基于大数据的精准医学服务，用检测业务带动以基因为核心的生命大数据积累，以大数据积累支撑和反哺业务发展，实现整体经营业务的快速发展。**6、目前公司测序仪的市场投放情况如何，公司未来的增长空间在哪里？**答：根据公司2019年半年报：仅以生育健康领域为例，自华大基因自主平台BGISEQ-500于2016年10月27日获得原CFDA注册证以来的短短约两年半时间内，全国共371家产前诊断中心，其中与公司合作的超过180家，已经有超过100家配置了华大自主测序平台，总计超过130台测序仪，在海外，华大基因自主测序平台已经在多个国家和地区运行。随着“健康中国”战略的推进，人们基于健康意识增强，会逐渐意识到“防大于治”的意义，预防是较为经济有效的健康策略。无创产前基因检测是目前测序设备使用量最大的应用场景，而生育健康业务本身还具有较大的可拓展市场空间，且公司近年来在肿瘤防控和感染防控业务进行了一系列布局。相信随着“健康中国”战略的实施，人们对于精准医学检测的需求有望随着市场对疾病防控认知的深入而逐步放大，因此，我们对于公司目前各业务板块未来的市场空间保持乐观态度。再者，基因检测行业发展至今，价格仍然是市场覆盖范围的重要制约因素，相信随着公司基于自主平台测序仪的应用，未来成本可控优势会逐步凸显。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年11月20日 |