

证券代码：000710

证券简称：贝瑞基因

成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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 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	民生证券、中信建投、国盛证券、东北证券、国联民生证券、国泰海通证券、东方财富证券、华金证券、中信证券、中银国际、信达证券、德邦证券、湘财证券、上海证券、兴业证券、国信证券、华源证券、方正证券、华金证券、浙商证券、中邮证券、东吴证券、首创证券、中泰证券、长城基金、上海阜盈投资、青榕资产、观富(北京)资产、北京九州鑫汇投资基金、上海禧弘私募基金、耕霁(上海)投资、深圳中天汇富基金、申银万国、上海匀升投资、上海易正朗投资、上海益和源资产、上海健顺投资、珠海尚石投资、APC International Co., Limited、广东正圆私募基金、上海肇万资产、上海健顺投资、KoneTas Capital、珠海德若私募基金、嘉合基金、中信期货、上海玖鹏资产、上海旦成投资、景顺长城基金、新华基金、华鑫证券、鹏华基金、深圳市尚诚资产、上海贺腾资产、苏州正源信毅资产、上海盟洋投资、中信保诚基金、深圳中天汇富基金、北京泽铭投资、大成基金、荷荷(北京)私募基金、IGWT Investment 投资、红土创新基金、和谐健康保险、上海呈瑞投资
时间	2025年4月16日下午15:30

会议地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长-高扬、董事会秘书-许菲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长高扬先生介绍与北京儿童医院合作事项：</p> <p>贝瑞基因长期以来深耕产科、儿科和遗传科领域，专注于以基因测序为基础的临床检测服务。在儿科领域，我们与多家儿童医院保持长期科研合作。2022年，贝瑞基因与北京儿童医院共同申报了北京市科学技术委员会、中关村科技园区管理委员会委托的“首都临床特色诊疗技术研究及转化应用”项目，课题为“新生儿功能性出生缺陷的早筛早诊关键技术研究及产品研发”。这一项目的成果转化非常成功，为此次合作奠定了坚实基础。</p> <p>一、本次合作目标：</p> <p>1、构建三级联动的新生儿筛、诊、治闭环诊疗体系</p> <p>由产科负责新生儿筛查样本采集和初筛，儿童医院作为区域诊疗中心负责确诊、遗传咨询、治疗及随访，对于疑难复杂病例，则开通绿色转诊通道，依托北京儿童医院国家级优质医疗资源进行精准诊疗，最终形成“基层筛查、区域诊疗、国家级攻坚”的三级联动模式，实现新生儿功能性出生缺陷的早筛早诊早治。</p> <p>2、以新生儿基因筛查为切入点，构建全生命周期健康管理 体系</p> <p>依托三级联动筛查诊疗体系，通过搭建区域儿童健康管理平台、建立电子健康档案、长期随访等，尝试将服务链条延伸至儿童期，构建覆盖新生儿、婴幼儿、学龄前儿童的全生命周期健康管理体系。</p> <p>3、构建包括基因数据在内的新生儿及儿童健康数据资产</p>

通过对以上体系运营过程中产生的数据进行清洗、整合、分析和挖掘，构建新生儿及儿童健康数据资产，为疾病预测、精准医疗、健康管理、政策制定等提供精准的数据支撑，进一步减少医疗支出，降低社会医疗成本。

二、后续规划：

首先，完成成果转化工作，贝瑞基因与儿童医院合作项目知识产权进行评估和转化；其次，通过股权合作等形式，在北京儿童医院及其医联体开展项目落地，形成可复制、可推广的区域儿童健康管理新模式。预计 2025 年四季度开始产生相关收入。

三、本次合作的商业模式：

主要分为两种：

1、新生儿及儿童遗传病基因检测业务。根据检测类别不同，收费在 1000–5000 元。前期预计会在河南地区首先开展，河南儿童医院为北京儿童医院医联体单位，以河南儿童医院为中心，覆盖全省新生儿，预计通过三年运营，使新生儿基因筛查覆盖率不低于 30%。

2、人工智能应用，贝瑞基因 15 年的临床基因检测的经验和数据，本身积累了大量各方面临床表现。通过新生儿及儿童基因检测业务，会形成大量临床数据，通过数据和人工智能技术相结合，探索 C 端应用，也就是遗传咨询、健康管理、预防干预、穿戴设备等医疗服务。

四、市场规模

此次合作具有重要的社会意义。我国医疗资源分配不均，尤其是优质医疗资源的稀缺性问题突出。新生儿及儿童遗传病基因检测作为出生缺陷三级预防的重要环节，正展现出广阔的发展前景。这一领域不仅市场规模庞大，还蕴含着巨大的社会价值和商业潜力。

通过构建科学高效的检测体系，本次项目有望打造一种可复制、可推广的区域儿童健康管理新模式，并逐步从省级试点扩展至全国范围，为千万家庭带来希望。相关数据显示，我国每年约有 900 万新生儿，若以 30% 至 50% 的检测覆盖率为基准，按平均每例 1500 元的检测费用计算，该领域每年可实现 40 亿至 60 亿元的收入规模。

公司希望通过项目转化和 AI 智能体的服务，将优质医疗资源覆盖到更多家庭。新生儿基因检测是预防免疫缺陷和严重遗传代谢病的唯一有效手段。相关数据显示，中国出生缺陷率约为 5.4%，而随着首次生育年龄的推迟，这一比例还会进一步上升。基因检测技术的引入，能够更早期、更精准地发现遗传病，及早干预，减轻家庭和社会的负担，提升成人缺陷的防控水平。为儿童健康保驾护航，推动我国优生优育事业迈向新高度。

五、贝瑞基因的优势

1、贝瑞在二代和三代测序技术领域拥有显著优势，自主研发的测序仪具备高通量、高精度和低成本的特点，能够满足大规模临床检测需求，为新生儿遗传病基因检测业务提供坚实的技术支撑。在过去的五年中，公司一直努力把三代基因测序转化到临床中。后续在二代和三代基因测序平台上，会有更加全面地覆盖儿科、产科和遗传科等各种临床场景的基因检测类产品全面上市。

2、贝瑞基因在儿科、产科和遗传学科深耕多年，与全国多家顶级医院建立了深度合作关系，服务能力得到广泛认可。公司凭借强大的市场销售能力，已形成覆盖广泛的临床检测服务网络，能够快速将新技术和新产品推向市场。

3、公司现有的 AI 智能体产品可以进一步优化新生儿及儿童遗传病基因检测流程，提高检测效率和诊断准确性。AI 技术

的应用不仅提升了服务质量，还为后续数据挖掘和精准医疗奠定了基础。

六、合作对贝瑞的影响

1、开拓新业务，拓展市场空间。与北京儿童医院的合作标志着贝瑞基因正式进入新生儿健康管理领域，为公司开辟了新的业务增长点。通过构建三级联动诊疗体系和全生命周期健康管理体系，贝瑞将覆盖更广泛的市场，形成第二增长曲线。

2、AI 数据优势强化竞争力。合作将为贝瑞基因提供高质量、高维度的临床数据来源，进一步巩固其在行业内的数据优势。基于这些数据，贝瑞将逐步开展面向新生儿和儿童领域的C端服务，如慢病管理、健康诊疗和精准医疗等智能Agent，为家庭提供个性化健康管理解决方案。

3、推进产儿一体化，拓展C端布局。通过与顶级医院的深度合作，贝瑞基因将进一步加强产科业务的拓展，推动产儿一体化发展。公司计划通过多种形式深化与医院的合作，完善产科C端服务布局，为孕妇和新生儿提供更全面的健康管理服务。

此次合作不仅是贝瑞基因在新生儿健康管理领域的战略性布局，也是公司在AI医疗和精准医疗方向上的重要突破。未来，贝瑞基因将依托技术优势和数据积累，持续探索创新商业模式，为社会提供更多高价值的医疗服务。

问答环节

1、我们观察到美股有家公司叫GeneDx，业务与贝瑞本次要开展的业务类似，在美股表现十分好，请问贝瑞基因同这家公司做比较的话，有哪些区别，或者说有哪些相似的点？

答：GeneDx 主要业务做的是新生儿及儿童的基因筛查和遗传病诊断，贝瑞基因的检测项目也以针对新生儿及儿童在不同临床方向的基因病检测为主，且贝瑞的三代测序技术更成熟，属于市

场领先水平。

贝瑞与 GeneDx 的区别主要体现在以下方面：一是市场情况，基因检测品种的医疗服务价值大小决定其最终检测量、市场规模和进入市场速度，同时支付方式也会影响市场增长，早期美国因商业保险从综合成本考虑付费较多，NIPT 项目在美国前期增长量比中国快，但在第五年左右中美都进入了可预期的增长范围，目前市场渗透率基本保持在 50%–60% 相对平稳状态；二是国内儿科医院难获得新生儿样本和数据，产科在孩子出生后服务结束，而美国以家庭医生为主，因此业务的开展有一定的滞后，但这也给贝瑞提供的全链条服务留下了一定空间；三是模式上，公司希望能在政府支持下贯穿产科儿科医疗服务连续性问题，依托儿童医院一站式服务，将顶级医疗资源以 AI 方式覆盖到基层；四是价格比较上，美国儿童基因检测平均价格是 3000–5000 美元，国内是 1000–5000 元，最高价可能是 3000–5000 元左右。

从总体市场需求来看，中国市场较美国市场更大，同时我国在产科儿科医疗服务连续性上存在一定的改进空间，临床端检测刚刚开始，公司希望能够提供从检测咨询到后续治疗的全链条服务，推动项目在国内的广泛落地。

2、中美贸易战对公司海外业务有哪些影响？

答：公司海外业务依托香港公司开展，主要集中在香港本地、澳门、台湾和东南亚。从美国原产发到中国的货值较低，关税影响非常有限。且公司的供应商多为大型生物技术上游公司，其生产基地分布在全球，所以对行业影响包括对贝瑞基因的影响十分有限。

3、在 AI 和新生儿遗传病检测作为第二增长曲线的背景下，能否展望一下 2025 年全年的业绩？

答：2025 年公司传统业务依然面临出生人口、市场竞争等因

素带来的压力。公司预计从二季度开始，通过国产替代、试剂降价等方式，一定程度地降低成本，预计实现全国产替代后，年化可降低 8000 万-1 亿元人民币成本。公司在近一年的时间里，已经在保质保量的前提下，进行了一些主要的原材料国产化替代工作，预计从二季度开始，会有一定程度降低公司的材料成本。

另一方面，2025 年医疗行业对智能体需求逐渐明确，公司上周发布的 AI 智能体将从 2025 年二季度开始以销售方式进入医院并给公司收入带来正面影响。同时，新生儿及儿童遗传病基因检测业务预计通过与北京儿童医院合作，在今年四季度前后开始产生业务收入。此外，公司一直关注 C 端拓展，积极与投资机构线下交流，希望在产科和儿科等多种场景进行 C 端布局合作。

4、公司和北京儿童医院合作开展的业务是否属于独家业务？

答：是独家业务。这是针对 2022 年开始的专家委员会委托的科研任务进行的科研成果转化。北京儿童医院在儿科的医疗地位和医疗资源突出，公司不仅希望进行知识产权相关合作的独家转化，还希望通过这种投资方式形成更紧密的联系，借助独家合作项目转化撬动优质医疗资源，提供更全面、更优质的服务。

5、公司合资子公司的数据所有权、未来数据的开发使用等是否符合法律规定？

答：公司会按照国家规定，对数据进行清洗加密，公司整个数据层面的开发利用都有相应环节确保数据应用的安全性和有效性。未来经公司清洗加密后的合法数据将进一步放开商用，开展更多如保险等领域的数据应用。

6、能否简单介绍一下公司近期发布的 AI 智能体？

答：近期贝瑞基因发布的 GENOisi™智能体，基于贝瑞 15 年来积累的基因检测数据、自研算法与智能化应用经验，将工具落

	<p>地到具体应用场景，辅助实验室和临床进行科学决策。公司将历史积累的数据资源进行大规模、规范性、系统化梳理和治理，形成智能化数据中心、智能化的实验室管理中心和 AI 工具中心，助力基因检测全面进入智能化辅助医疗的新时代，为真正的 AI 医疗打下牢靠基石。</p> <p>该智能体结合开源模型为临床医生提供直接的智能化服务，依据开源模型和自身数据中心的文献库、检测数据库和疾病库进行模型训练，在产科儿科得到了良好反馈，医疗部客户试用热情积极。公司预计从五月份开始发货，进入医院后还需针对细分场景进行互动层面参数微调。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025 年 4 月 16 日