

证券代码：300482

证券简称：万孚生物

债券代码：123064

债券简称：万孚转债

广州万孚生物技术股份有限公司投资者关系活动记录表

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： <u>电话会议，投资者线上交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	中国银河证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、华创证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司等
时间	2023年10月26日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：胡洪 财务总监：余芳霞 证券事务代表：华俊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2023年三季度经营情况介绍：</p> <p>公司第三季度合并报表层面实现收入 5.16 亿，同比下降 22.18%。实现归母净利润约 6500 万，与去年同期相比增长 5.4%。</p> <p>从三条业务线来看，国内事业部收入在第三季度实现稳定增长。在外部环境较为波动的情况下，公司积极采取应对措施，对重点客户进行业务支持；在医院降本增效的需求之下，想办法加快国产化替代进口品牌的进程。另外在化学发光平台的特色项目，公司也在积极开拓第三方体检以及体检中心、区县级医院相关业务。预计四季度与三季度相比，国内的定量业务会有明显的改善。国内胶体金业务继续聚焦呼吸道传染病、消化道传染病和血液传染病，今年三季度受周边国家和地区影响及人员流动性增加，登革热检测产品销售有所增加，国内胶体金业务实现快速增长。</p> <p>国际部业务按照技术平台来分，也是分为胶体金、荧光和新平台三条主</p>

线。前三季度胶体金平台的妊娠业务比较稳定，今年各发展中国家层面的传染病订单市场也有明显的恢复。另外在欧洲市场上 Strep A(A 型链球菌病毒)检测产品也带来了比较显著的增量。荧光业务在国际部所覆盖的市场也实现了快速增长。公司积极的导入化学发光的业务，截止目前，有接近 20 个国家拿到了注册证。电化学平台的血气和凝血产品也有比较稳定的销售。

美国子公司仍以毒检业务为主，前三季度在大客户层面的收入依旧是保持了稳定增长，大客户的业务关系是需要长期的维护，双方要有非常绝对的互信，而且在合作的过程当中需要涉及到合规、注册等多个层面，公司在美国毒检市场多年的品牌积累也使得大客户层面的收入仍然保持着较高增速。

二、问答环节

1、Q: 国际业务目前增长的动力有哪些因素，是否受地缘政治影响？

A: 国际部的业务，首先从发展中国家的市场需求来讲，比较契合公司产品的特点。因为很多的发展中国家的医疗终端是非常分散的，样本量比较零散，用荧光平台的小通量仪器就比较合适。在大部分的发展中国家，近 70%-80% 的样本量是在基层终端，对于万孚来讲，我们有足够的市场空间可以去开拓。从竞争层面来看，公司在发展中国家现在主要竞争对手仍是韩国 POCT 厂商，公司在拉丁美洲、亚洲还有非洲相对来讲表现强势，今年国际部业务也是实现了快速增长。

从地缘政治的角度来讲，今年俄乌冲突、巴以冲突确实会对国际大环境造成一些影响，但这里也会蕴藏着一些业务机会。比如俄罗斯市场，因为欧美厂商在逐步撤出，会有一些潜在的业务机会。公司已经拿到了俄罗斯的第一批产品注册证，预计会给全年业绩带来一些增量。

总体来讲，国际部所覆盖的 6 个大区，30 多个重点国家，覆盖人口规模有 50 亿，大部分国家的经济发展情况都是欠发达的，而且终端的分布又比较分散。所以从市场分析的角度来讲，公司还是有着很大的业务机会。

2、Q: 公司国内管式发光业务的装机、销售进展如何以及后续的规划？

A: 关于国内管式发光，上半年国内装机的速度是比较快，进入到三季度以后，受大环境的影响，装机速度相对来讲会慢一点，装机以 200 速的 i2900 为主。公司目前管式发光还是在走差异化的路线，以特色项目为主，过去三

年主要贡献收入的特色项目就是血栓，今年心标也贡献了很多收入。

从产品层面上来讲，公司自研的 200 速的仪器在今年三季度已经成功获证了，后续会在市场上去做推广。在试剂层面上，公司过去卖特色项目血栓比较多，随着业务体量越来越大，单纯依靠血栓去支撑未来的快速增长是不大现实的。今年公司其他的特色项目，包括像高血压、子痫、胃功能都已经获证。这些新的特色项目也会带来一些增量。我们会从过去单一的特色项目过渡到特色项目的组合，以特色项目组合去撬动部分四大类常规项目的份额。公司现在也在针对一些特殊的应用场景去做未来战略和战术打法的规划。

在仪器层面上，自研的 200 速仪器明年会在市场上推广，480 速的仪器，还在研发的过程当中。更高测速的高速机也在稳步推进中。从仪器的布局的角度来讲，明年公司化学发光业务的布局会更加丰富，也更有利于向更高等级的医院去做覆盖。

3、Q：请问近期呼吸道疾病相关的检测需求怎么样？

A：最近呼吸道的病原体相关的检测需求确实也是往上在走。流感试剂公司持续性的都在做销售，通常的销售高峰期是一季度和四季度，二季度和第三季度的相对来讲是偏淡季的季节。今年三季度肺炎支原体的检测产品，公司在三季度也有销售量。公司现在也在很多省区积极的去走挂网流程，预计接下来肺支检测产品还是会有一些收入贡献。

4、Q：明年国际部和美国市场增长预期如何？国际部仪器投放情况怎样？

A：从明年的增长前景来看，国际部还是会维持一个比较高的增长速度，但具体规划还没确定。美国市场，公司过去主要是以胶体金平台的毒检产品为主，还有少量的妊娠检测的产品，明年也会考虑把胶体金平台的一部分传染病在美国市场上做导入，比如说像呼吸道传染病，公司现在也在积极的布局去做注册的工作。另外美国市场也有比较广泛的基层医疗机构，比如说像基层的医生诊所，基层门诊也有用荧光平台仪器和试剂的需求。所以接下来荧光平台在美国市场上也会去做一些导入，维持美国市场的稳定增长。

5、Q：目前账上资金是比较充沛的，想请教一下公司对于资金的规划，后面在研发方向或者是并购投资方向有什么相关的布局？

A：现在主要资金用途有三部分。第一公司对现有的厂房要做一些改造。

现在公司在广州正在使用的生产基地有两个，一号园区是荔枝山路园区，中长期的规划是要做成总部基地；二号园区是神州路园区，规划是要做成战略新兴平台的研发和生产基地。公司现在在广州知识城准备建三号园区，公司会做一个智能化、自动化的工厂，厂房会建成大平层，希望实现原材料进，成品出的效果，生产效率和生产工艺能够得到比较好的改善。在园区的建设层面上，公司规划了有几个亿，是要持续性的去做投入。

另外在研发层面，在免疫平台上，包括像胶体金、荧光还有化学发光，公司都在做仪器以及试剂的持续性研发，这些都是需要公司持续性的去投入资源的。

第三部分就是并购，公司内部有投资部，也在持续性的去跟进一些项目，但目前还没有看到合适的规模比较大的项目，小的项目一直都有在做，但是规模都不是太大。

6、Q：今年海外新市场有哪些增长亮点？WHO 的 PQ 业务进展情况？

A：公司在 PQ 布局非常早，2018 年的时候公司花了很多精力在做，2019 年公司也拿到了 HIV 产品的 PQ 认证，相当于是拿到了世卫组织公立采购市场的入场券，但是后续也需要公司在相应的国家去做国家注册，获得当地卫生部的一些支持。

公司在 PQ 业务布局多年，今年是进入到了收获期。今年在非洲的乌干达，HIV 业务取得了不错的进展。除此以外，公司在非洲的其他国家，与当地政府也有很多合作，PQ 业务在今年的贡献还是比较明显的。

7、Q：之前的安徽集采后的价格调整的情况以及集采后的销售情况如何？

A：2021 年安徽的集采，公司心标产品的销售量在安徽省进入了前五，所以当时也被集采了。虽然价格下调了一些，但是收入规模有明显的增长，所以对于公司的收入和利润层面上影响不大。今年安徽省在执行的省际联盟集采，主要是集采化学发光平台的传染病，还有部分性激素产品，跟公司短期的战略重心刚好是间隔开的，所以今年安徽的省际联盟集采对公司的短期不会有太大影响。

8、Q：近几年行业竞争在逐步的加剧，想请您介绍一下公司中长期的护

城河体现在哪些方面？

A：行业市场竞争加剧的趋势是存在，但并没有那么剧烈。从三大销售事业部的情况来看，国际海外市场它有自己的壁垒，去到一个新的国家，要去拿注册证，开拓渠道，了解当地做业务的方式。有些国家是公立市场为主的，有些国家是以私立市场为主的，各自有各自的打法。所以现在在国际市场上我们与中国厂商的竞争，只是局部的。美国市场会面临着一定的价格竞争，会有些厂商通过价格竞争的方式来跟抢一些订单。在国内荧光还有化学发光层面上，竞争是持续的，主要面临的竞争也还是以几个龙头企业为主。

公司业务的护城河，一方面是 POCT 更强调是对于应用场景的理解，能够基于客户长期的具体需求，匹配合适的产品。另外销售渠道以及售后团队的建设也是非常重要的。

总结与展望：

2023 年对万孚来说是重新出发的一年。去年是公司成立 30 周年的非常重要的时间节点，今年公司重新回归到常规业务的正常增长路径上来，万孚也还是会继续秉承稳健扎实的经营风格，希望能够给投资者以及市场带来一个稳定的业绩增长，来回馈各位投资人对公司的长期支持。