

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	长江证券股份有限公司、华创证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、中信建投股份有限公司、光大证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、东方证券资产管理有限公司、广发基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、博远基金管理有限公司、百年保险资产管理有限责任公司等
时间	2021年8月26日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：王继华 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、2021年上半年经营情况介绍</p> <p>公司2021年上半年整体收入情况：上半年收入为8.56亿元，同比增长15.53%；归母净利润5.56亿元，同比增长23.76%；扣非净利润5.02亿元，同比增长14.17%。上半年净利润率30.06%，同比提升约1.9%。</p> <p>常规业务表现：上半年收入10.69亿元，同比增长74.63%。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、Q：如何看待此次安徽临床诊断试剂和发光的集采？公司后续会有什么应对措施？</p> <p>A：医改政策朝着降本控费的方向发展是必然趋势，一方面国家战略在做</p>

一些调整，由以前高速增长调整到高质量发展，另一方面要追求社会的公平正义。集采对行业来说是挑战和机会并存，对于公司而言机会可能大于挑战。集采促进行业集中度提高，这次安徽集采是在安徽省占比前五的企业入围谈判，不在前五的企业未来机会很少，可能只能拿到 20%份额，80%份额在前五里。另外集采可以加速进口替代。公司参加了集采，也和医保局进行沟通，结果比想象好。集采肯定会有从厂家到渠道到医院的价值链的调整，此次集采是想通过合理方式进行引导行业发展方向，保障行业未来健康、可持续发展。一方面，万孚国内和国际业务平衡，国际业务占比还是非常大的，而且新冠使得公司国际业务拓展提速。另一方面，公司是做 POCT 即时检测，不只是在院内，院外也是很大的应用场景，目前公司很多业务是在院外，还有很多增长点。

### **2、Q：如何理解出凝血整体解决方案？**

A：今年上半年发布的血栓弹力图能够动态监测整个凝血过程，反映出血液凝固动态变化。主要在医院用作指导成分输血，特别是血小板的输注，和血栓六项用途上有一些差异，血栓六项主要用于血栓诊疗的全流程，包括早期发现、诊断分型、治疗监测、愈后的风险评估、凝血激活程度。血栓弹力图、血栓六项和电化学平台的凝血产品，是系统性的出凝血整体解决方案，相互之间有差异，也有用途上的协同。

### **3、Q：分子诊断领域未来的布局、产品落地和销售情况？**

A：公司 4 年前开始布局，目前成果陆续出来。早期通过和国际知名公司合作切入，在英国、比利时、美国都做了投资。卡蒂斯平台主要做肿瘤伴随诊断，拿证进入最后阶段，倍特平台仪器已经拿证，今年在做推广，开始有一些采购了。自主研发平台目前有两款产品：优博斯和优卡斯。优博斯系统是样本进、结果出的 PCR 一体化检测系统，通量高，可将检测时间缩短到不足一小时，首推产品新冠流感三联检和新冠变异株多联检，可同步针对 Delta 株、Alpha 株、Beta 株等多种新冠变异株样本鉴别检测。优卡斯 45 分钟出结果，成本低，但通量低于优博斯。优博斯和优卡斯都在申请国内和国际认证。

#### 4、Q：公司未来3年业绩增长预期和增长驱动力？

A：诊断业务领域有非常大的增长空间，而且新冠检测对诊断的推广非常明显，精准医疗也越来越深化，用药和诊断结合是发展趋势，公司会朝高速增长目标努力。公司专注于即时快速检测，采用多产品线运营的模式。增长驱动力主要有以下几点，院内：免疫平台的胶体金、荧光、化学发光产品线和分子平台，化学发光是新增长点，荧光不断迭代技术提升平台性能，分子平台支撑院内持续发展。院外：公司发展院外市场，包括 ToC 方向的服务，公司不断努力，将检测产品小型化、智能化、傻瓜操作化，后续与互联网联通，实现家庭产品的智能互联。宠物医疗：公司平台齐全，基本可以覆盖宠物医院所需的检测需求。

#### 5、Q：上半年化学发光收入和装机量情况？各业务线的发展情况？

A：化学发光：公司今年上半年成立化学发光专项小组，根据客户需求和各个省份竞争态势制定产品组合。医院终端方面，针对肿瘤、血液等专科医院和一些三级医院推广血栓特色项目。公司血栓弹力图、血栓项目和凝血分析仪结合在一起形成出凝血解决方案，打开部分三级医院和二级医院市场，带动化学发光平台检测项目入院。今年上半年公司发光业务整体态势不错，但是收入增速略慢于预期，但是全年化学发光还是有积极的预期。

电化学平台：2019年推出，主要是在国内发展业务，2021年上半年，业务拓展到国外，宠物领域也有电化学业务。从某种意义上说，公司电化学产品在国内是尖刀产品，帮助国内销售事业部实现入院，血栓弹力图（今年上半年发布，预计今年年底拿到注册证）的加入可以继续强化公司优势。公司在国际市场上的定位是为海外的中小型实验室提供小型化的 IVD 整体解决方案，今年上半年电化学平台在国际市场快速导入，增速比荧光更快，电化学平台在海外收入比例提高的速度也非常快，在宠物市场也非常受欢迎，特别是凝血仪器。

宠物业务：放在两个运营主体同步运营，万德康负责国内和国际部的宠物业务，美国市场交给美国子公司团队做。今年上半年差不多完成一半的全

年业绩目标，从销售层面上看，进展比较顺利。

病理业务：投资了几家和病理相关的公司，以整合为主，目前在自主研发全自动免疫组化染色仪，今年 10 月应该可以上市。

**6、Q：短期国内 IVD 政策不是很明朗，未来是否会加大海外业务发展？**

A：万孚 2003 年开始布局海外，布局较早，在海外有渠道资源优势和品牌影响力，新冠进一步推动渠道优势和品牌影响力。公司今年上半年国际业务增长迅猛，和公司国际化的战略有关。去年公司推动几个重点国家本地化团队落地的策略，比如美国分公司早期营销只有 10 多人，现在已经 50-60 人了，营销团队扩张明显，有力支撑本地化运作和抓住本地化机会。国际上公司落实本地化团队策略，在亚洲、欧洲以及南美取得了明显效果。

**7、Q：海外增长迅猛，具体是哪些产品、渠道增长比较快？**

A：公司近几年一直在做海外产品结构的调整以及重点区域的调整。从产品维度看，荧光平台增长非常快，国内荧光平台以心标、炎症为主，海外以激素类、糖化、D-二聚体、甲状腺产品为主。随着仪器逐步铺开和渠道逐渐拓展，国际业务慢病增长相较于去年同期翻倍，海外荧光平台业务增长势头可以持续保持。从业务增长来源区域看，荧光平台主要增长的区域来源是一些医疗资源相对贫乏、落后的区域，如亚洲、中东、南美的一些区域。随着公司重点国家本土化团队建设后，荧光平台持续推广，增长势头会一直保持。

**8、Q：新冠使传统金标业务受到影响，这部分收入缺口用哪些方面弥补？**

A：疫情之前，流感是金标很大的品种，新冠后国内戴口罩的习惯使得呼吸道疾病相关的发病率这 2 年下降比较多，去年下半年开始公司通过布局新品补足流感缺口，进展速度比较快。国外，今年上半年一些国家启动了传染病胶体金平台招标，公司在国际市场常规传染病面对的压力会小一些，另外公司在 2018 年底拿到 HIV 产品的体外诊断预认证 (PQ)，今年十几个项目都在 WHO 的公立采购市场推进 PQ 进程，公司在这个市场公司起步较早，投入的前置资源较多，接下来两年如果在 PQ 认证上取得较大进展，对常规传染病收

入补足起到很大作用。

**9、Q：下半年新冠是否还有新增订单？后续价格是否会下滑？**

A：目前各个国家都在积极接种新冠疫苗，有些国家接种率比较高，如美国、中国、以色列、英国等，对新冠病毒遏制起到一定作用。但是新冠疫苗供应有限，全球大部分人口实现新冠疫苗接种需要长期过程，且新冠病毒不断变异，对疫苗有效性提出挑战，新冠检测会演变为常态化品种。从公司三季度订单量情况来看，公司有稳定的订单来源，下半年还是会持续为公司贡献比较多的收入。