

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	国金证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、中信建投股份有限公司、中国国际金融股份有限公司等四十家机构。
时间	2021年10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年前三季度经营情况介绍</p> <p>公司2021年前三季度，实现营业总收入25.07亿元，同比增长15.4%；归母净利润6.27亿元，同比增长10.8%。</p> <p>前三季度股权支付费用为0.61亿元，若剔除股份支付费用的影响，归母净利润为6.79亿元，同比增长20%。</p> <p>前三季度内生的常规业务实现收入约为13亿元，同比增长57%。新冠业务实现收入约为8亿元，同比下滑了12%。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、Q：安徽集采对公司的影响有多大？公司怎样应对安徽集采带来的挑战？</p> <p>A：安徽集采对于行业影响也是比较大的事情，随着药品和高值耗材的集采，我们也预料到IVD行业的集采，但是IVD企业每家的方法学不同，不像</p>

药品有一致性评价，对于行业集采的预期本来没那么快。从国家政策层面来讲，无论是医保控费还是保障民生方面，集采政策还是要推行，具体以什么样的形式推行，各省份也在进行摸索，在安徽集采中我们也是积极参与政府的约谈和报价。虽然产品价格有一定的下调，但整体利润影响不大。公司对未来策略进行了调整，公司重心前移到终端客户层面也做了很多工作，我们第一时间组织精悍的团队，对各省的医保局进行拜访，了解各地的医保政策。公司内部组织了研讨会，对未来集采形式研判，加强了政策研究。我们也会更加关注终端产品和服务的设计。公司加强了对于终端需求方面的研究，如研究目前的基层医疗政策下沉的方向，或者是在支持医疗资源下沉和医疗分级管理，对于每一层医院的职责，要解决的重点问题等。对整个行业来讲，把监管范围集中，对行业的龙头企业有好处，能提升行业集中度，我们也在积极拥抱政策变化，在政策中找到机会。

2、Q：公司毛利率为什么有所下降？常规业务毛利率的情况是怎样的？

A：毛利率下降的主要因素是产品结构与去年同期有变化。去年主要以常规业务为主，今年 Q3 新冠产品的收入占比大一些，另外去年以新冠抗体检测产品为主，今年主要是新冠抗原自测为主，而新冠抗原产品价格一直是下行趋势。我们之前收到的订单比较多，为了保证订单交付，公司临时租赁厂房与人工成本增加，整体的效率相对较低，费用有所增加。剔除新冠业务，常规业务毛利率在 70%左右，整体符合预期。

3、Q：公司一直是通过推出新品，以及实验室整体解决方案来进行销售推广，安徽按品类集采方案是否会对公司经营策略造成影响？

A：短期来看，按品类集采与公司一体化解决方案会有浅层次的冲突，但长期看公司一体化方案旨在为医院降本增效，与未来发展趋势相吻合。我们的初心是帮助医院的提升效率和体验感，同时更好的节约费用。策略上公司将把采集方案因素放到产品规划中，对产品进行灵活调整。

4、Q：安徽集采事件对我们的 Q4 是否还会有影响？

A: 我们在安徽集采政策发布后, 第一时间就在和渠道进行协调沟通, 研究政策的相关细则, 对于第四季度国内业务也可能会有些影响。但我们其它的一些业务, 包括国际市场、院外业务等也在持续稳定的增长, 总体来讲我们认为 Q4 会有明显的环比改善。

5、Q: 公司对财务费用, 研发费用率的未来预期?

A: 从现金流来讲, 公司一直是比较充裕的。财务费用方面只有可转债利息支付和股权支付费用。公司一直在加大研发端的投入, 通过技术驱动, 瞄准新技术, 未来对于新的免疫技术、分子技术、智能互联技术将保持关注和持续的投入。这个是长期的计划, 总体来讲, 对于研发的费用投入不会影响我们整体的规划。

6、Q: 公司海外和国内的非新冠业务的具体差别在哪方面?

A: 主要差异是技术平台和产品品类的不同, 国内主要是基于定量平台, 因为国内销售政策是投放政策, 且国内是以心脏标志物、炎症因子等项目为主, 所以国内的毛利率在三个事业部里面是比较高。美国子公司是基于胶体金平台的毒品检测业务为主, 毒检业务的毛利率和荧光平台试剂的毛利率比起来稍微的低一点。国际部荧光业务所占的收入比例上升较快, 从前三个季度的收入结构来看, 荧光业务约占到国际部的 2/3, 传统业务占到国际部的收入的 1/3。国际部方面, 我们的仪器主要会先以比较低的毛利率卖出去, 收回仪器成本, 然后通过试剂销售产生较多利润, 毛利率会比国内的低一点。海外和国内的业务毛利率有一定差异, 主要是产品的技术平台、销售政策的不同导致的。

7、Q: 公司海外业务战略规划是怎样的? 6 个重点国家的发展情况如何?

A: 国际部是从去年下半年进行了一个海外业务的三年长期规划, 将国际部作为中长期发展的战略重心。目前在国际市场上, 发展中的人口大国对于医疗产品, 特别是诊断产品的总体需求是在上升的。万孚发展国际部业务有 20 年经验, 早期是以基于胶体金平台的毒检、妊娠, 传染病产品为主, 2014

年开始导入免疫荧光平台，海外新业务导入成效十分明显，今年上半年国际业务上，许多厂家冷链运输受到影响，也给了我们机会。以往我们的国际业务主要采取贸易模式，不会设立子公司，主要是出口产品，通过当地经销商做销售。为了海外业务持续发展和深化业务，我们框定了六个重点国家，选取这些收入贡献比较大的国家，推进本地化运营。目前在一些国家子公司注册已经完成，并进行了本地化工厂建设，一些国家团队建设也在有序推进过程中。

8、Q：公司宠物业务在国内市场空间以及未来预期是怎样的？

A：宠物业务是我们新投入的方向，公司的小型化、自动化设备齐全，产品线齐全。宠物消费属于新型消费，宠物检测需求量也在不断增长。宠物检测发展阶段不同，检测项目需要不同，公司产品线十分丰富，能满足海内外的检测需求。从数据来看的话，今年宠物业务增长非常可观，与去年相比有翻倍的预期，公司后续也会持续投入，进行更多的客户研究，努力把产品做好。