

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	方正证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、太平洋证券股份有限公司等机构。
时间	2022年10月28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>今年三季度，财政贴息贷款购置医疗设备的政策实施为行业增长注入新的活力，国内院内市场的门诊量和样本量环比复苏，国际市场“一带一路”国家涌现出更多结构性的对中国产品的市场需求。行业及政策面的因素仍然驱动着体外诊断行业整体向好发展。公司在第三季度，从收入层面上，常规业务同比增长18%，但新冠业务和去年相比明显回落。从总收入的维度来看，今年三季度和去年同期相比略有增长。从利润端来看，新冠业务的波动对利润带来负面影响。</p> <p>从业务层面上看，国内事业部目前免疫荧光、发光和胶体金，仍是收入和利润的主要来源。荧光平台目前正在做技术平台升级，公司对于荧光业务中长期的增长充满信心。化学发光平台是国内事业部今年重点发力的平台，从产品线来讲，分为管式发光和单人份发光。今年前三季度，发光业务销售收入同比大幅增长，尖刀产品血栓项目增长幅度更大。单人份发光也在今年三季度开始在国内、国际陆续出货。今年国内胶体金平台的常规业务恢复的趋势还是比较</p>

明显的。流感疫情今年国内在二、三季度也在持续，流感检测产品的业务显著恢复。其他的常规传染病，包括术前四项、艾滋、幽门螺旋杆菌等等，同比也有比较好的增长。

海外市场分为两个销售事业部，国际部和美国子公司。今年前三季度国际上主流的新冠毒株已经从德尔塔变为奥密克戎，新冠重症率大幅度降低。因此国际市场上对于荧光平台的新冠辅助诊断指标的市场需求下降比较明显。如剔除掉新冠辅助诊断指标的影响，国际部的其他常规业务前三季度仍然实现了正向增长。今年国际部的业务重点要做发光业务的导入，前三个季度单人份发光的产品在海外若干个国家实现了仪器的快速出货。美国子公司前三季度快速增长，毒检业务占业务体量最大且实现平稳增长，妊娠检测的产品实现翻倍增长，宠物业务相对比较稳定。

公司的战略发展平台，分子平台前三季度新冠核酸检测产品贡献较多。在产品层面上，今年前三季度取得了若干突破性进展，优博斯全自动核酸扩增分析仪获得了国内注册证。优卡斯今年已经开始在国际市场进行商业化推广。万孚卡蒂斯的全自动核酸分析仪，在今年9月份也获得了仪器的注册证。这是在中国国内首次把全自动一体化的理念引入了肿瘤、精准医疗的领域。除了仪器已经获证以外，其他的一些检测项目，比如说像肺癌、结直肠癌、黑色素瘤等10多个伴随诊断的产品，公司也在积极的注册当中。病理平台，公司近一年积极的推动病理业务的战略布局，通过自研与外延投资相结合的方式，搭建其组织病理、细胞病理、分子病理以及相关原材料研发的技术平台，同时也通过外延投资去布局数字化病理平台，针对肿瘤患者来提供贯穿生命周期的整体性解决方案。今年病理业务商业模式已经从探索期进入到了落地阶段，公司具有自主知识产权的全自动免疫组化机和配套的一抗、二抗，目前已经在全国多家标杆终端进院试用，病理业务已经初步搭建起了渠道框架，目前正处于仪器的导入期，仪器的装机也将带动后续一抗、二抗相关试剂的销售。目前国内病理市场的外资品牌仍占据绝对优势，如果公司能够成功实现突围，后续有望实现国产替代，促进公司的病理业务的良性增长。

Q1：对于常规业务，今年四季度或者明年的展望？国内、国际业务可能

会恢复到什么样的增速水平？

A: 第三季度常规业务同比增长了 18%，三季度常规业务恢复趋势还是比较明显的，公司后面会继续的采取措施，促进常规业务积极发展。对于公司的产品线布局来讲的，pocT 产品线也会更加全面。

公司业务精于 pocT，不止于 pocT，随着公司客户群体逐渐拓展，公司目标市场也从基层市场、二级医院逐步的要上升到三甲医院。发光的产品，今年很多装机已经在往三甲医院去渗透了。新平台，比如发光、分子、病理，公司在医院的急诊和检验科现在是一个均衡化的布局。另外在精准医疗的领域，分子病理、数字化病理公司都有布局，这也是公司重要的业务增长点。从战略新平台的角度来看，发光业务今年放量非常明显，分子和病理今年也已经开始产生一些收入，今年战略新平台的表现可圈可点。分子平台明年会有些检测项目获证。检验项目的注册证逐渐丰富，对于分子平台从疾控、科研领域拓展到医院终端，能带来很大助力。另外病理平台，渠道也日趋完善，从收入以及出货量的角度来看，病理业务的发展趋势良好。

公司的基础平台，荧光、胶体金面临的竞争比前两年更多，公司积极采取应对措施，荧光平台正在做平台升级和仪器、试剂注册，目前从注册的进度上来讲，符合公司预期。胶体金平台的传统业务在国内有明显恢复，国际上随着新冠疫情的管控逐渐放松后，一些国家的常规传染病的标也逐渐恢复，胶体金平台的常规传染病业务也会逐渐恢复。

总体上讲，四季度常规业务恢复的趋势是比较明确的，但是疫情仍将带来一定的不确定性。明年的常规业务相比于今年，我们相信也会有所改善。

Q2: 毛利率受新冠影响较大，常规业务的毛利率大概是怎么样的，后续毛利率变化趋势的判断？费用率下降比较明显，后续对费用率情况的判断？

A: 关于毛利率，核心的原因主要就是新冠产品成本的因素，且价格一直在下行，所以对第三季度毛利率的影响大一些。剔除新冠因素的影响，常规业务的毛利率基本是稳定的。从全年来看，常规业务的毛利率水平预计相对稳定。未来对常规业务的毛利率预期，公司通常会是在年底的时候，基于市场竞争、市场策略、降本措施等因素，确定公司整体毛利率的目标。明年随着化

学发光平台销售占比逐步提高，且化学发光毛利率相对要高些，尽管受竞争因素的影响，可能金标平台、荧光平台，毛利率会略有下滑，但是综合毛利率能够维持相对稳定。

关于费用的情况，公司今年在费用上去做更聚焦的投入，比如研发费用，会聚焦在重点发力的几个平台里面，去做重点产品的投入，提升费用投入的有效性。对市场端和研发端，公司对未来的投入不会减少，公司会根据产品结构的变化，对营销端、研发端做到有效投入。整体来看，研发费用占销售收入比例的 10%，这点不会变，销售费用可能会随着销售规模和市场策略变化进行一些调整。

Q3：血栓项目占发光业务多大比例？血栓项目明年的预期是怎样的？

A：血栓项目，万孚在国内是最先推广的厂商之一，公司在国内花精力去做学术推广，经过两三年左右的摸索，以血栓作为特色项目去撬动终端的市场策略，在今年业绩呈现上也是得到了证实。

今年前三季度化学发光平台收入血栓占了近一半。因为公司是已经在临床推广层面上，形成了一定的先发优势，明年会继续去以血栓项目作为特色项目去实现发光平台的装机，除了血栓以外，肿瘤标志物、传染病、甲功、性激素相关的常规项目也会逐步导入。常规项目补足后，对于化学发光的增项上量，也会起到比较明显的推动作用。另外在仪器层面，现在公司在市面上主打的是管式发光的 200 速仪器，公司也会开发一些测速更高的仪器。

Q4：关于集采方面，去年安徽 IVD 集采降幅比较大，最近也有生化集采的文件征求意见稿，目前看起来整体比较缓和，请问公司怎么看待后续生化集采对 IVD 检测，包括免疫或者其他检测方法学的影响，后续是否还可能有类似的 IVD 集采？

A：去年安徽集采短期对于资本市场以及行业从业人员的信心造成了一些动荡。但是目前来看，安徽集采所带来的对行业影响没有那么大。安徽集采的模式是比较激进的，但是从后续发展来看，其他省份包括河南省、四川省，采取的是阳光集采，没有参照安徽的模式。今年江西的生化集采，行业也认为

比预期的要缓和一点，集采政策虽然在陆续推进，但是总体上看，政策上还是缓和了很多。短期来讲，对于医疗行业也有些利好的政策，包括像贴息贷款的政策等，行业政策也是向好的方面发展。

Q5: 财政贴息贷款政策对公司业务的影响?

A: 财政贴息政策出来后，公司积极的对政策做了调研，进行内部研讨。目前可能是从政策当中会受益的，一个是新冠重症相关的仪器及产品，在新冠定点医院建设中会有一些增长点。另外一块就是病理业务，现在国内病理领域比较强的还是进口品牌，在国内病理业务处于半垄断的地位，但现在国产替代是大的趋势。从政策导向上讲，还是尽量的鼓励国产，所以在病理业务，公司可能会有所获益。

Q6: 公司非常重视研发，明后年会有哪些新产品上市?

A: 明年重点产品有几个方向，首先是血气，公司目前正在积极布局湿式血气产品，湿式血气获证后对于公司收入和利润应该也会带来比较好的增量。第二个是荧光平台升级，明年仪器和试剂都会陆续获证。第三个是化学发光疫仪器，测速更高的发光仪器，公司也在做积极的研发。未来两年更高通量的仪器也会陆续获证。另外分子平台的优卡斯已经在国际上做商业化推广了，优博斯在国内也在加紧的拿注册证，希望通过检测试剂的获证，能够把优博斯的应用场景从疾控拓展到医院终端。目前主要就是这四个方向。