

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	国联证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、华创证券有限责任公司等机构。
时间	2022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>1、Q：公司各平台业务发展情况？</p> <p>A：上半年胶体金平台的成长没什么悬念。荧光平台上半年受到疫情影响，我们也在努力克服，公司内部在抓一些主要的策略。另外荧光平台升级的工作推动的比较顺利，因为荧光平台在国内上市发展也有10年的历史了，旧平台还是有一些弊端，所以我们在做荧光平台的产品升级，到三季度末也会进入到注册的阶段。</p> <p>今年发光平台应该是非常可期的技术平台，算是我们的一个亮点。我们去年底在原有基础上对天深医疗做了并购，将小型化的发光和 poct 发光结合起来，对今年发光的成长还是非常明显。今年上半年已经超过去年全年的化学发光收入，我们的策略是以血栓作为尖刀去进行突破，策略也非常有成效。</p> <p>另外就是分子产品线，今年年初优博斯平台的仪器拿到了证，现在我们也正在做卡盒试剂的报证。我们还有另外一个分子平台，叫做优卡斯，这个平台优</p>

势是检测速度快，同样是样本进结果出，我们主要是在海外市场在销售，这个平台对于分子的产出，我们也非常期待。除此之外的还有一些常规的产品，我们叫采样提取 4 件套。这些通用型的耗材和设备，我们也在推出。分子未来三五年可能是一个快速增长的赛道，在这个赛道上面我们也做了一些布局，到今年也陆陆续续看到成果呈现了。

病理赛道，我们是从 19 年开始布局的，更早可能就从我们收购莱尔生物开始，这几年也在夯实产品，找准方向。我们想通过创新性的技术来对病理的业务进行升级，通过数字病理、自动化病理，还有分子病理这几个方向来进行发力。今年我们主推的就是自动病理的免疫组化染色仪，配合我们自研的二抗。上半年我们也铺了差不多有 100 台，今年这些产品也有一个好的机会就是进口替代，以前病理主要是罗氏、徠卡这些厂家的产品，而我们的设备无论从性能还是成本上，都有较为明显的优势，我们还是非常有信心的。所以总体而言，对于今年下半年的业务的增长，我们是充满信心的。

2、Q: 国内外营销团队目前的建设情况以及后续我们在团队扩充上规划？

A: 目前在我们美国分公司，我们有两个地点，一个是芝加哥，一个是圣地亚哥。芝加哥主要负责营销，圣地亚哥主要负责研发。虽然海外持续有疫情，但是我们的组织发展是没有停步。

现在我们在美国总体的人员两边加起来接近 100 人，而且这个业务也在发展，主要还是发挥他们研发的一些优势，在全球范围内找好的项目，跟广州、日本的团队进行互动，同时在营销团队本地化的，人员的扩充还是非常显著的。

我们也看到本地化扩充给我们业务带来的一些增长，所以整个美国的业务发展还是非常不错。在国内和国际，我们一方面强调要策略聚焦，另一方面我们的强调要策略执行能力要提升。所以在国内和国际团队里面，我们去终端落实，我们，不能停留在经销商层面，要到终端去，要跟客户在一起，要做深度营销。在国内，这些策略的执行我们看到了明显的一些效果。在国际上，国际团队也往深度营销方向去实践。

3、Q: 医疗新基建以及千县工程对于公司业务的一个促进, 请问哪些产品能从新基建以及千县工程当中受益?

A: 新基建和千县工程的其中一个任务是强化对于应急的公共卫生事件的响应, 这个也跟我们的 POCT 产品还是很相关的。再一个千县工程也主要是关注在基层医疗, 包括五大中心, 还有发热门诊、危机重症, 基层医疗这样一些场景, 其实还是蛮符合我们的业务方向。

目前市场上产品发展的两个方向, 一个就是小型化的设备, poct 的设备, 包括像罗氏、雅培这些大的品牌, 他们现在更多的也是在宣传推广小型化设备。另外一个就是分子诊断在全球范围内, 大家的重视和关注程度都是非常高的程度。所以现在大环境来讲, 不管是国内还是国际, 对公司业务的发展都是非常有利的。

4、Q: 今年荧光 poct 类产品在海外的销售情况?

A: 国际部在公司已经有很长的一个发展历程, 国际部不管是从各个重点国家的注册准入、营销团队的建设、营销网络的累积来讲, 我们都积累了比较深厚的基础。疫情这两年 20 年和 21 年我们加速在海外的扩张。去年因为新冠是比较严重, 因为德尔塔毒株它所导致的新冠重症率比较多, 对于新冠相关的一些辅助诊断指标比如说像 D-二聚体、PCT 还有铁蛋白的检测项目, 市场需求量比较大。

今年奥密克戎毒株, 重症率没有那么多高。从这个角度上来讲, 新冠相关的辅助诊断指标这一块, 和去年相比会有一些波动, 但如果是把这个因素剔除掉, 荧光平台其他的慢病产品, 今年上半年仍然保持了一个非常健康的快速增长的态势。

另外我们在海外一直在强调要做本地化, 公司过去十几年的运营中, 我们更多的是采取贸易式的营销模式。如果是要更多的把我们定量平台, 比如说荧光, 发光, 分子平台, 在各个重点国家去做导入, 意味着我们本地化的程度要进一步的提升。我们也把比较重点的一些国家, 按照人口规模、经济发展水平、体外诊断市场的大小, 分成了三个等级。针对每一个等级, 我们也有不同的策略和战术。总体来讲, 全球化的战略和总体的发展方向, 公司是一直都在坚持

的，我们也在按照自己的节奏，稳步的推进营销团队的建设以及新平台的导入。后续不管是我们已经做开的荧光平台，还是新导入的单人份发光平台，都将会继续维持一个比较高的增长态势。

5、Q：二季度的毛利率和净利率水平环比降得很厉害，目前新冠的毛利率，还有常规业务的毛利率情况？如果从正常情况来看，常规业务的毛利率和净利率大致能维持在什么样的水平？

A：关于毛利率的情况，二季度毛利率跟一季度或者说跟去年比是有一定的变动。主要原因还是在疫情的这种不确定性，尤其是国内疫情，今年上半年实际上是多点散发对新冠产品的需求，比以往国内需求是要大很多，但是国内整体新冠产品价格的趋势，不仅是对万孚而言，应该是整个行业，都是一直在往下走的，包括核酸产品的价格都是一直在往下走。

常规业务毛利率的波动，主要因为公司在不同区域的销售占比发生了变化，以及产品品类的收入占比发生了变化。公司今年也在不断的推出一些新品，比如说血栓的项目，发光的项目，这些项目还是毛利率相对较高的一些品类和产品，所以整个常规业务的毛利率基本上还是稳定在正常毛利率的水平，大概也就是在一两个点的波动范围之内，也跟以往的年度差不多的。

6、Q：怎么去看待 POCT 行业的竞争，还有未来这个行业技术发展，未来行业竞争格局会是什么样子，会不会有一些技术壁垒的产品，能使得公司更有竞争优势？

A：新冠之后有很多友商和同行抓到了一些机会，手上有大量的现金。抗原检测就是一个典型的 poct 产品。而对于核酸检测，在国外 poct 核酸产品其实也推的很多，poct 核酸其实也是 poct 赛道，大家手里有钱后，肯定是要找后续的发展方向，自然而然会加剧这个行业竞争，但同时它也在推动行业技术进步。

近期的展会上确实看到了很多创新性的产品，尤其是在 poct 的赛道上面，从企业的发展来讲，不管手上有多少钱，企业始终还是要自己比较清晰的战略，还有一个好的团队，而且是要持续的去奋斗的。

我们也看到有些同行还是在聚焦在诊断领域，有些同行也在做第二布局，比方往药方面去发展，但是不管怎么去选择，始终出发点还是要从客户的需求出发，结合自己的能力找到自己的商业模式。从万孚 30 年的历程来讲，想要发展企业获得成功，没有什么捷径，还是要找到需求，踏踏实实的去干。在这个过程中，肯定要去创新的，尤其是技术的创新，在 poct 领域可能更是技术革新能够比较用到极致的一个领域。

POCT 这个赛道其实并不好做，大家可能觉得上手容易，但是要持续的增长，在行业里持续的去夯实你的地位，要有持续的服务，良好的客户能力还是很不容易的。在创新层面，还有在战略定力层面，都要持续努力，要平衡好才能走的远。所以我们是不怕竞争的，竞争反而可以促进行业的发展。

对于行业发展趋势来讲，我们追求叫做“多快好省”，多：平台产品要多；快：检测时间短，工作效率要高；好：要有好的产品，好的性能；省：体现在成本控制层面。我们要做很多的努力，有好的技术也要有好的流程能够把它实现，才能够长期的在这个行业里站稳。

7、Q：国际和美国子公司今年能增长维持吗？

A：国际部和美国子公司今年上半年总体上来讲发展的态势还是很好的，美国子公司是以毒检业务以及少部分的妊娠检测的业务还有宠物检测的业务为主。国际部的业务形式会更加多样，所面临的市场也更为广阔。今年国际上包括俄乌冲突、台海冲突之后，其实中国制造在国际上的竞争力反而进一步增强了。

国际部和美国子公司内部也做过研判，下半年我们觉得从体外诊断行业来讲，也是出海的一个比较好的时机。所以从大趋势来讲，今年下半年不管是在国内还是在海外，从大环境上来讲，都是有改善的，肯定都是触底反弹的一个状态。我们今年上半年整体的战略和战术的推进，也是按照既定的节奏来走，所以我们会继续去维持这两个海外销售事业部的增长态势。

8、Q：公司要融 10 个亿，账上积累的现金也不少，为什么不用账上的现金。还有可转债，目前转股价是 52 块钱左右，后续可转债是否准备还现金，

而不是转成股票？

A: 我们是有一个新的募资计划，主要是用于我们免疫产品线的扩产能。虽然我们新冠也挣了一些钱，但这些钱我们都已经有规划用途了，我们对于产能规划也是势在必行。因为这几年公司业务发展还是蛮迅速的，我们也不断的扩充新的业务领域和新的产品线。所以为了支撑我们未来三年的业务增长，我们必须提前把产能布起来。

另外现在智能制造是一个趋势，这方面我们也会加大力度，我们募投项目主要是智能化工厂的建设。可转债发的时候股价还是比较高，但从去年开始，股价一直往下走，公司是严重被低估，所以目前我们也没有说要把钱还回去的意愿和计划，这个钱我们其实也在用。我们期待市场转好之后，可以去顺利的转股。

9、Q: 慢病的毛利率从去年下半年到今年上半年都是在 65%，后续大概会维持这个水平，还是会有变动？

A: 慢病产品线其实涵盖了心脑血管、肿瘤、初凝血，还有很多就是相对细分的一些产品的品类，过往我们慢病的产品线以心脏标志物为主。

这两年随着化学发光平台的逐步发力，荧光平台的新品的推出，整个产品结构也在发生变化，比如说今年可能肿瘤、出凝血相关的血栓项目这些占比在逐步增加，而每个产品系列的毛利率不完全一致。不管是化学发光还是我们荧光平台升级，我们对成本、性能进行改进后，尤其是一些原料的自产之后，还是希望能够保证我们一个产品在价格上面，在成本上面有一些优势，所以毛利率还是相对平滑或者是稳定的状态。但是在目前整个医疗的大趋势下，价格从国家政策层面肯定它都是向下走的一个趋势，但短期之内还是会相对比较稳定的。

10、Q: 跟迈瑞合作是处于一个怎么样的考虑？跟迈瑞医疗的合同的具体的内容和模式是怎么样的？还有这些合作对于我们相关产品的放量会有一个怎么样的助力？

A: 我们跟迈瑞合作，是基于基层医疗的智能化系统，这几年医疗的信息

化和智能化是一个趋势，我们有一块业务是做基层医疗的，主要是在县域水平，能够跨医院的资源进行整合，在医院间和医院内把不同设备数据进行有效的共享和利用。

目前我们在一些省份，比如四川是做得非常好的。迈瑞主要是做大型的设
备，他应该也是有这么一个计划，他看到我们在小型设备里面的系统应用比较好，所以想跟我们去合作，这样可以把医院的大小型设备智能化、信息化工作整合起来，一起来推进，这个是我们合作的要点。

我们跟迈瑞在业务层面和产品线层面是互补的，因为医院有中心实验，有检验科，也有作为临检的急诊、ICU 等不同的检验需求，我们各自的产品适合不同的场景，但同时在一个医院里面，我们通过信息化平台合作，可能对我们这些产品的销售也会有促进。但是有多大的促进，要怎么去量化，这个还是比较难的，但对双方来讲，肯定是有 $1+1>2$ 的效果。

11、Q：荧光平台产品的升级，想请问一下具体有哪些新的产品？

A：在荧光平台进行升级，还是围绕我们现行的几条主要产品线，比如炎症、心脏标志物、激素、肿瘤标志物，包括我们也在做其他一些传染病的项目，还有妇幼检测项目升级。因为之前的平台是在 10 年前的技术平台，这 10 年技术是在发展的，所以我们就是用新技术来做新的荧光产品线，所以主要还是进行性能的提升，同时市场的需求也在扩充，我们的产品线也在跟着扩充。

12、Q：发光与血栓产品作为切入点，现在的发光平台各产品的布局是不是一个比较完备的状态？除了血栓项目之外，其他项目的放量情况是怎么样的？

A：发光它整个是免疫的一个基础，整个免疫在 ivd 里头的占比还是非常大的，最新的一个报告，整个检验产品里面生化的占比是 8%左右，免疫的占比有 25%，整个免疫是非常核心的领域，现在主流的就是化学发光，这也是为什么这么多厂家都在发光里面去投入，因为需求就很大，可做的事情也比较多，我们发光也是在持续投入。

对于今年的发光，还是非常可期的，前几年我们都在打市场，今年我们基

基本上可以说是立住了，之后我们就要乘胜追击，要去扩大份额。产品线层面，我们现在比较优势的产品线，像血栓，还有贫血，我们现在也在发展传统的一些产品线，包括心血管、炎症感染等量比较大的一些产品线，我们都在布局。

13、Q: 发光平台在海外的引入和放量情况怎么样？

A: 在海外我们主推的单发份 poct 化学发光，因为海外地区的医疗格局跟国内还是有很大的差别，所以不管是产品策略，或是医院的布局，国内与国际还是有很大的差别。在海外我们主推天深的平台，今年上半年我们投放设备也有三四百台，到下半年我们还会加大力度，因为刚收购过来，有个整合的时间，在产能方面受了一些影响，现在都理顺了，所以下半年投放力度还会加大，海外市场我们也是非常有信心的。

14、Q: 优博斯、优卡斯平台的具体差异，目前优卡斯在海外的放量情况是一个什么样的进度？以及优博斯平台这两年拿证的进度是怎么样？

A: 优博斯的优势是它的多重性，它可以做到 4 个通道，每个通道可以做 4 个靶点，它可以做到 14~16 个靶点检测，它的多重性还是非常优越的。而且它包含了“提取”的环节，所以应用面更广，不仅仅适合呼吸道，对于血液、组织样本也适用，这个是它的优势。但也导致检测时间会稍微长一些，要一个小时左右出结果。相比优卡斯，成本也高一些，因为要实现这些功能，内部结构会复杂一些。

优卡式是非常简洁的系统，它是用直扣的方式，但是我们通过内部的一些设计和优化，来提升它的性能，它半小时就能出结果，他更多的适合呼吸道，还有泌尿生殖道，这样一些样本，而且检测时间快，30 分钟就可以出结果。这个平台现在在海外地区，在欧洲、东南亚，我们也在推，反响都很不错，包括 AACC 我们主要也是推这个平台，收到了非常好的反响。目前海外平台的销售也有小 100 万美金。到下半年我们还是蛮期待平台的放量。

15、Q: 我们宠物检测这块业务目前的情况，包括上半年的增速是怎么样，以及我们后续对于宠物检测这块业务的规划是怎样的？

A: 宠物业务也是公司这几年开始投入的方向，我们的产品线也比较全。宠物诊断方面之前的手段还是比较少，而且主要是海外的一些产品在主导，所以这几年我们在宠物领域做一些布局。我们的检测平台是适用的，但是检测项目来讲，是要重新研发注册，因为宠物的产品，不管是传染病也好，还是生化指标，或者免疫指标，虽然检测项目名字相同，但是检测线性值和正常值的范围都完全不同，包括使用的一些生物材料也有所不同。

这几年我们在产品储备层面和研发注册层面持续发力，目前我们的产品线包括荧光、血气、凝血、干式生化平台，现在分子我们也在布局。今年对于我们来讲，上半年最大突破是我们把兽用的 GNP 的认证做了下来，因为宠物的监管也有它自己的标准，也要做审批认证。有了这样一个基础，我们在未来取证的合规层面，就有一个先机，产品的推广也会更顺利些。

16、Q: 请公司管理层做总结与展望?

今年仍然是非常不平常的一年，新冠疫情从 20 年初至今已经是第三个年头了，大家都以为接近尾声，但是在国内还是有所反复，这对经济是一个搅动，但是对我们诊断行业来讲，也提供了一个机会，每家诊断企业都希望能有够所贡献，创造价值，对万孚来讲也不例外，所以上半年我们还是全力以赴的在抓新冠业务的机会。

在常规业务层面，我们还是以夯实我们的产品线为主，在机会出现的时候，我们会全力以赴的在市场上面去做推广，去做拜访。今年二、三季度尤其是现在，不管是在政策层面也好，还是大家的心理预期层面也好，都已经转到常态化的状态了。这几年我们也在夯实自己的产品线，在产品方面我们一直都在努力，现在每个平台我们都有非常亮眼的一些牌可以去打，我们的团队也做好了充分的准备。所以我们对下半年非常有信心，也希望投资者对万孚有信心。谢谢。