

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 √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	华创证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、国信证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、长江证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、中邮证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司等机构
时间	2024年8月14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、2024年半年度经营情况介绍：</p> <p>2024年上半年，万孚生物以“双核联动、产品领先、高质增长、强化组织能力”为经营思路，以“稳增长”为市场目标，在国内、国际、北美三个主战场推动核心业务提速，通过夯实免疫竞争力，打造分子增长极，努力成为有技术、有品牌、产品领先的国际化企业。</p> <p>2024年上半年，公司上半年实现营业总收入15.75亿元，同比增长5.82%；归母净利润3.56亿元，同比增长6.37%；扣非净利润3.25亿元，同比增长9.93%；经营现金流净额2亿元，同比大幅增长311.02%。</p> <p>从四条产品线来看，2024年上半年传染病业务实现收入4.81亿元，同比增长12.50%；慢病管理检测收入7.62亿元，同比增长6.14%；毒品（药物滥</p>

用) 检测收入 1.39 亿元; 优生优育检测收入 1.57 亿元, 同比增长 16.92%。

传染病业务方面, 在国内市场, 公司深耕呼吸道传染病检测领域, 抢占二级医院以下流感及传染病基层市场; 在血液传染病领域, 通过妇幼、疾控系统推广开发、增项上量。在海外市场, 美国子公司先后获得新型冠状病毒、甲型流感病毒及乙型流感病毒三联检测试剂盒 POC 版及 OTC 版产品的 FDA EUA 授权, 为北美市场深度拓展奠定基石。

慢病管理方面, 公司继续心血管标志物与炎症标志物的市场, 探索高值新项目的终端增项机会。免疫荧光流水线完成了标杆终端装机试运营, 利用规模优势和仪器领先优势, 实现终端升级。管式化学发光超高速机 FC-9000 系列终端装机增长显著, 在中心实验室、体检中心、第三方实验室等终端场景实现重大突破。在海外市场, 成立免疫荧光和化学发光突破专项小组, 将海外推广措施深入终端。公司选择人口基数大的潜力市场加强推广, 实现在海外重点国家的突破, 海外销售额同比实现超高速增长。

在毒检业务方面, 公司持续深化北美毒检市场研产销一体化布局, 以新品优势牵引市场。公司在电商领域, 通过精细化的用户运营、提升用户粘性, 不断吸引新用户, 拓宽市场版图。

在优生优育领域, 公司全面增强在早孕市场的竞争力与影响力, 通过技术创新与用户体验优化, 以标杆产品孕周笔为核心, 融合多元化服务综合解决方案, 扩大市场规模并巩固在行业中的战略地位。

公司坚持现有产品线拓展以及新技术平台开发升级“双轨并行”的研发战略, 在产品力提升上不断取得突出。未来, 公司将继续以“市场+管理+创新”三轮驱动, 通过市场敏锐度的提升、管理效率的优化、不断的技术创新, 为可持续增长奠定坚实基础。

二、问答环节

1、Q: 公司国际部整体表现和增长预期?

A: 国际部是公司全球化发展非常重要的环节, 它所覆盖的主要是一些发展中的大国以及一带一路相关国家。今年上半年国际部保持较快的增长, 主要贡献收入的是免疫平台, 包括免疫胶体金、免疫荧光和化学发光平台。公司在国际部有比较明确的发展脉络, 早期公司导入胶体金平台的妊娠、毒品、

传染病检测业务，后期逐步导入壁垒更高的免疫荧光和化学发光平台，海外市场的业务结构也在往更健康的一个方向去发展。今年上半年免疫荧光的装机和拓展迅速。在仪器层面上，过去装机以单通道仪器为主，但是从去年四季度开始，公司也在逐渐把通量更高的荧光全自动仪器在终端去做导入。在试剂层面上，公司在很多发展中国家还是以低值项目为主，未来公司在检测项目丰富度会做进一步提升。

公司在国际部所覆盖的重点国家持续导入单人份发光平台，实现从中小型实验室往更高等级医院的覆盖。今年上半年海外市场的单人份发光实现了超高速增长，也为后续单人份发光海外业务开展打下良好的基础。总体来看，今年上半年国际部发展还是比较良性的。

2、Q：美国呼吸道三联检产品的入院和进展情况？

A：公司在4月份拿到了新冠流感三联检产品FDA EUA审批，公司针对不同的渠道都在积极拓展，首先是线下的连锁药房和超市，第二个就是POC的院内市场，第三个是政府订单渠道，第四个是电商平台。目前美国还没有进入到呼吸道感染高发阶段，各个渠道厂商们也都在商谈中。美国的电商平台主要是以亚马逊平台为主，公司产品也已经在亚马逊正式上架了。

3、Q：公司全年的业务预期是怎样的？

A：公司去年业务结构不太均衡，2023年上半年呼吸道传染病比较严重，积压了很久的医疗需求有一个集中释放的过程，所以2023年上半年业务基数比较高，而下半年相对来讲基数比较低。所以今年下半年的增速和上半年比起来应该要快一些。这也是基数所导致的业务层面上增长速度的波动。目前从全年的业务进度来看，是在公司预期之内的。

4、Q：呼吸道的金标在国内院内、院外的比例？将来重点布局的渠道是哪些？会不会延展到别的平台？

A：不管是在国内还是国际，公司都在积极布局传染病检测业务，疫情之后形成的免疫洼地，在全球不同地区，对于当地民众的健康都是有影响的，所以传染病检测也会是公司未来几年比较重要的业务方向。国内胶体金平台传染病业务里流感占比是比较高的。甲乙流的产品，公司卖了十几年，从渠道拓展的这个角度来讲，是有比较好的基础。目前国内呼吸道传染病检测产

品主要是在院内市场去销售，主要是二、三级医院门诊。对于基层终端，公司也会去拓展业务机会。在海外的美国市场，公司也是下了决心去做呼吸道产品的导入，除了新冠流感的产品以外，也会逐步导入其他的呼吸道检测品类。

5、Q：免疫荧光的流水线具体的适用场景和重点客户是什么？

A：荧光平台过去是做心脏标志物检测比较多，但万孚在荧光领域，炎症标志物检测也做的不错。近两年因为呼吸道传染病在国内爆发比较厉害，炎症相关的检测量增长很快。公司荧光仪器在很多医院就是做炎标的，这个覆盖率是持续上升的。有些门急诊对于测速的要求会更高，在样本量很大的时候，希望能批量化的快速处理，所以公司今年上半年就推出免疫荧光的级联，可以实现 2~4 台仪器级联的灵活组合，测速可以达到 400T/h。它目前主要是用来做炎症标志物相关的检测。近两年呼吸道传染病的行业增速明显加快，民众对于呼吸道相关的检测产品的接受度也越来越高，所以传染病检测业务未来会有很多可以去挖掘的机会。

6、Q：毒检业务下滑的主要原因，以及未来的应对策略？

A：毒检业务在美国是非常稳定的业务，属于存量业务，竞争格局比较稳定，头部的各厂家还是可以保持相对稳定的市场份额。但是收入层面上有所下滑主要原因有两个，一个是宏观环境影响，消费者的终端消费意愿不强。第二个层面就是毒检产品价格内卷竞争，导致收入下滑。公司内部也在积极应对，今年公司的毛发毒检经过前期铺垫，在终端用户也开始逐步装机上量。总体来讲，对于毒检业务我们要把市场份额维持住，实现稳定的营业收入。美国子公司未来主要的增长来源，还是在呼吸道传染病领域，我们会把国内做的比较成熟的呼吸道检测项目，在美国市场上去做导入，找到美国市场增长的第二曲线。

7、Q：化学发光业务中长期的展望？

A：公司在化学发光层面布局了两条线，管式发光和单人份发光。管式发光是往高通量方向去走，过往我们是装 200 速的仪器比较多，今年上半年开始公司去装 900 速的高速机，目前从仪器装机进度来看还是不错的。公司通过高速机的导入，实现了应用场景以及终端的突破。目前 900 速的仪器更多

的是作为主力机型装到二甲、三乙医院的中心实验室，另外在第三方实验室、体检中心都树立了标杆终端、实现了装机。

从试剂产品角度来讲，过去是做特色项目居多，特别是血栓项目，今年上半年血栓同比仍然实现了大幅增长。从医院终端的反馈来看，通过万孚这两三年的持续学术推广，血栓项目在医院临床的需求明显提升了，预计未来两三年，血栓项目还是可以持续的给公司带来不错的收入增量。

另外一些新项目，今年公司也在积极导入，比如特色项目类的高血压、胃功能、子痫；常规项目类的肿瘤标志物和甲功，公司都在积极推动增量上的工作，所以管式发光业务相对来讲还是比较良性和健康的。

对于单人份发光业务，公司是国内和海外同步在推，从业绩情况来看，海外的接受度会更高一些。今年上半年国际部单人份发光收入同比实现超高速增长。总体来讲，化学发光业务我们在不同区域、不同终端会采取一些差异化的策略，公司对化学发光业务也还是很有信心的。

总结与展望：

谢谢各位投资人来参加公司 2024 半年报的业绩交流，今年上半年公司坚定执行全球化发展的策略，把经营上的不确定性作为常态，灵活的去应对各种挑战。

在胶体金平台，虽然面临着行业竞争加剧，但公司也在积极寻找竞争壁垒更高、利润率更高的业务。从中长期来看，胶体金平台还是有很强的生命力，公司也会投入资源持续去推进。

在荧光平台，公司在未来两三年会把更多的项目在全球市场去做导入，也希望能够给荧光平台带来更多的增长机会。

在化学平台，公司管式发光和单人份发光双管齐下，国内、国际业务同时发力，尽管今年上半年遇到了一些挑战，但是从中长期来看，我们仍然很有信心。

另外在分子诊断和病理诊断业务，公司也在积极挖掘国内和国外的机会。总体来讲，万孚今年上半年实现了较快增长，也希望各位投资人可以继续支持公司，跟公司一起成长，一起来分享公司利润增长的红利！