

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	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他：
参与单位名称及人员姓名	深圳证券交易所及线上、线下参会的投资者
时间	2025 年 4 月 18 日
地点	深圳证券交易所 8 楼上市大厅
上市公司接待人员姓名	董事长：王继华 董事会秘书：胡洪
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况及 2024 年全年经营情况介绍 公司 1992 年成立，深耕体外诊断领域 30 余年，提供快速诊断试剂及配套仪器的研发、生产制造、营销及服务，致力于提升优质医疗的可及性、便捷性和可负担性。目前公司依托九大技术平台形成了心脑血管疾病、炎症、肿瘤、传染病、毒检、优生优育等检验领域丰富的产品线，拥有广州、杭州、香港、东莞、日本及美国六大研发中心，486 件有效专利、642 项产品注册证。以 toB 和 toC 业务相结合的模式将业务覆盖到了全球超过 150 个国家和地区。 2024 年，公司实现营业总收入 306,480.94 万元，较上年同期增长 10.85%；归属于上市公司股东的净利润 56,162.85 万元，较上年同期增长 15.18%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 49,744.51 万元，较上年同期增长 19.90%。 二、问答环节 1、Q：公司所处的是体外诊断行业，行业自然也会对更高端、更准确的检测方法有需求，那么公司在数字化病理的布局是什么样的？病理业务与 AI 又

有哪些方面的结合？

A：关于数字化病理，是病理领域巨大的变革机会，早年公司投资了几个跟数字化业务相关的项目，包括广州的赛维森、深圳生强是做数字化病理检测业务。另外我们投资的医准智能，主要是做超声影像的数字化业务。赛维森团队经过努力，拿到了宫颈细胞学辅助诊断的第一张三类证，它对于样本量、图片识别准确率、产品友好性要求很高，这也充分证明了赛维森团队的专业能力。我们正在围绕病理科建设数字化病理的整体解决方案，通过结合现有的硬件，再通过扫描仪将图片扫描整合起来，为医生提供初筛的检查结果，大大减轻医生的工作量。当然公司除了外延并购之外，仍旧会“练好内功”将我们自身的病理业务发展好，像是我们已经拿证的全自动免疫组化染色机，也可以与我们对外投资的相关企业形成配合，来为终端病理科提供一整套的病理业务解决方案。

2、Q：中美贸易战愈演愈烈，我们美国子公司在美国深耕多年，那在贸易战的背景下，对我们美国的业务有什么影响？

A：我们在美国市场深耕了 20 年时间，在美国市场也有相关的应急预案，部分客户提货地点是在广州，那关税自然不会由我们承担，日前关税处于较低水平时，我们也与部分客户沟通进行关税成本的分摊，由于美国市场胶体金产品的产能大部分都由中国提供，客户对于关税分摊的方案也较为接收。另外，我们已经在 18 年前后在美国购置了物业来应对美国市场需求，且对应的工厂设备也在去年为了满足美国本土化的市场需求做好了相应的准备工作，本地化工厂可以在美国市场承接关税摩擦背景下的市场需求。

3、Q：公司在海外布局多年，非美市场发展迅猛，国际非美市场增长原因和未来公司的发展预期如何

A：公司在海外耕耘超过 20 年，最早是以胶体金业务为主，随着技术水平的进步及海外终端的拓展，我们在十几年前将免疫荧光的产品导入到了国际部的市场，近些年来，我们也在将我们国际部未来的第三个增长引擎——化学发光平台导入到国际部市场，我们在国际部持续推陈出新，叠加更多产品线以

	及新的检测项目，使我们国际部持续保持增长的活力。 因为出海较早，有足够强的先发优势，在注册、准入、团队搭建以及本地化商业策略上，公司有足够的积累来满足海外市场丰富的市场需求，我们现在也在推动国际部的本地化建设工作，前些年公司跟乌干达政府合作，帮助他们在本地化建了个工厂，对于本地医疗资源的提升起到了很大的作用。我们的合作是比较紧密的，包括厂房建设、产品验证、质量控制我们都全程参与，在这个过程中也得到了乌干达国家卫生部门的支持，目前来看产出也是比较稳定的。除此之外，公司早年在南美国家也有类似的合作方式，去年我们也启动了海外本地化子公司的建设，今年我们的俄罗斯子公司和菲律宾子公司也将开业，通过这样的方式也能让业务的开拓更贴近本地市场。
--	--