

证券代码：300482
债券代码：123064

证券简称：万孚生物
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：电话会议，投资者线上交流会
参与单位名称及人员姓名	信达证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、兴业证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、西南证券股份有限公司
时间	2025 年 10 月 27 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
投资者关系活动主要内容介绍	一、2025 年前三季度经营情况介绍： 今年以来 IVD 行业经营情况整体低迷，三季度仍然处于行业盘整期。为应对外部挑战，公司在三季度提出了“实事求是、直面现实、常变长青”的经营指导思想，要求业务经营“回归市场、强化纯销、提升质量”，以科学的方法推动变革，在持续变革中保持领先。今年前三季度，公司的收入和利润出现了不同程度的下滑。 从外部经营环境来看，目前行业政策面的拐点还未到来：1）集采：去年化学发光肿瘤、甲功的集采中标结果，两年左右时间会陆续落地，预计集采落地的影响会持续到明年；2）调整终端收费政策：预计对已集采项目影响不大，但对非集采项目仍有可能带来降价的风险；3）DRG：检测套组要求拆套餐，单检遵循最小必要原则，对于医院整体的检测量有较大影响；4）医院经营问题：今年这个问题尤其突出，是导致我们量价齐跌的非常重要的影响因素。

从自身经营来看：1) 今年公司经营必须消化的是增值税率的调整，国内销售增值税率从 3%调整为 13%，对除税后收入同比增速影响较大；2) 公司强化现金流量管控，对短期的收入增长有一定影响；3) 由于季节性业务波动，销售产品结构发生变化，导致毛利率有变化；4) 对于部分盈利能力较弱的业务进行剥离；5) 推动运营改革，以提升运营效率，激发组织活力。

三季度海外表现良好，国内出现下滑。总体国外业务进展较为顺利，国内业务受到压制。

美国子公司毒检业务恢复，呼吸道业务导入带来明显增量。公司在美国呼吸道业务渠道开拓持续推进，为美国呼吸道传染病业务导入打下坚实基础，国际部供应链本地化加速，海外子公司成立，发光、电化学新平台快速导入。

国内市场即使面对内外部环境压力，荧光业务也逐渐稳住了基本盘，终端纯销趋于稳定。发光业务终端纯销的增速加快。湿式血气上市带来业务增量。

2025 全年目标仍旧聚焦终端纯销增长，费用层面优化，成本控制更为高效，应收和经营性现金流有明显改善；国内业务稳住基本盘，国际和美子有较快增长。

二、问答环节

问题一：发光业务发展如何？

发光业务仍旧维持特色项目持续发力，常规项目持续上量的状态。即使在政策环境压力较大的情况下，季度同比增长在加快，也可以证明即使在政策偏负面的情况下，“特色项目+常规项目”双轮驱动的业务模式是有足够的生命力的。

发光的业务思路：通过血栓、细胞因子、高血压、子痫等特色项目突破进院，带动心标、炎症等重点项目的增项上量，实现四大类常规项目的突破。

发光仪器：200 速和 900 速高速机仍然是主力机型。今年发布了流水线 LA-6000，形成“单机高效能+流水线系统化”的产品组合。LA-6000 流水线的核心竞争力在于开放式架构设计。

政策影响：1) 集采：集采主要针对四大类常规项目，目前我们的发光以特色项目为主，常规项目占比较少，因此受到集采影响不大。血栓这种类型

	的项目由于对医保资金占用少，总体市场规模小，短期不会受到医保控费影响；2)DRG:对于业务的影响是长期的，对各家或多或少都有影响，但对公司的影响相对可控。首先，我们没有那么大的套组，拆套组影响没有那么大。其次，在拆套组的情况之下，之前固有的利益关系格局被打破了，万孚的发光业务就有机会了。 问题二：基层业务有什么发展预期？ 基层业务迎来政策推动，首先，2025 年 6 月发布的《关于做好 2025 年基本公共卫生服务工作的通知》明确将糖化血红蛋白检测纳入 65 岁以上老年人免费体检项目，糖化项目迎来发展机遇。另外国家卫健委也明确了开放基层检验能力的政策导向，无论是建立基层自己的检测能力，还是“终端检测+物流配送”，或者是“终端检测+互联网医院”形式，均有助于以荧光为代表的 POCT 设备在基层诊所的业务开拓。 问题三：国际部发展情况如何？ 国际部单三季度总体稳步增长。今年公司会更加关注回款质量，收款有风险的订单，公司会谨慎处理。荧光基本盘方面，导入新技术平台的仪器 FS1000 和 FS2000，12 个重点国家打竞，抢夺市场份额；通过单发、管发、电化学、病理等新业务的导入，从基层市场向中端市场渗透和覆盖；供应链本地化和运营本地化，海外子公司成立，今年或者明年初，我们也会设置前置仓以快速响应南美、中东等区域客户的基础需求以及加速发光业务的拓展； 新业务开拓方面：子公司的成立，推动当地业务有较好发展，PQ 业务整体需求也不错。 问题四：美国子公司发展如何？ 2025 年，在中美关税战的背景之下，公司持续深化北美毒检市场研产销一体化布局，着力构建高效协同、灵活应变的业务生态体系。美国工厂已具备本地化量产的能力。 （1）毒检业务恢复，竞争格局改善，芬太尼（荧光平台）有望进入临检市场。（2）呼吸道业务导入带来增量。呼吸道业务有序导入，产品能完整覆盖美国市场销量最大。最为常见的呼吸道检测项目。公司与美国大客户基于呼吸道业务签署长期供货协议，双方将整合技术、产能与渠道优势，在未来
--	--

聚焦美国呼吸道疾病诊断领域，以专业版的新冠、流感抗原检测试剂盒为核心产品，共同开拓美国市场。

未来毒检业务恢复后的稳健增长，呼吸道业务与当地巨头的深度合作有望在未来几年内高速增长，结合来看，美国子公司未来几年增长预期较为明朗。展望明年，预计美国的毒检业务稳定增长，呼吸道业务快速增长。美国业务的增长预期相对明确。

三、总结与展望

本年度受内外部多重环境因素交织影响，公司业绩表现与年初预期存在一定偏差。面对复杂形势，公司已开展深度复盘与战略调整，在反思中优化经营策略，同时始终保持对长期发展的坚定信心。

公司对后续发展的信心，主要基于四大核心支撑：1) 研发投入持续加码：公司始终将研发创新作为核心战略支撑，即便在本年度外部压力下，仍未削减研发资源投入，持续保障技术迭代与产品创新能力，为业务增长筑牢技术根基；2) 国际化布局进入成果兑现期：历经二十余年海外市场深耕，叠加近两三年的精准推广，公司产品已获得更多国家及终端客户的认可，国际化业务逐步进入收获阶段，成为未来增长的重要引擎；3) 国内政策机遇精准适配：国内基层检验政策逐步放开，公司核心产品矩阵与渠道布局，具备与政策导向的高度适配性，可充分把握基层检测能力建设带来的市场机遇；4) 新兴赛道探索稳步推进：在巩固实验室核心业务的基础上，公司积极探索增量市场，持续关注穿戴式检测产品的研发与应用，计划未来向慢病管理、健康管理领域拓展，进一步拓宽业务边界。

尽管本年度面临多重挑战，但公司始终保持战略定力，未放缓发展步伐，持续在技术、市场、渠道等领域深耕积累。随着前期布局的逐步落地、政策机遇的持续释放及新兴业务的有序推进，公司的核心竞争力将逐步显现，未来发展具备坚实基础与广阔空间。