

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	华创证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中泰证券股份有限公司等机构
时间	2026年4月23日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：王继华 副总经理、财务总监：余芳霞 董事会秘书：胡洪
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司 2025 年度及 2026 年第一季度经营情况介绍</b> 2025 年 IVD 行业处于深度调整期。公司顺应行业大势，提出“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”。2025 年，公司实现营业收入 20.87 亿元，归母净利润亏损 0.63 亿元，但扣除因股权激励计划终止带来的一次性股权支付费用的影响，公司实现净利润 0.37 亿元。2026 年一季度，公司实现营业收入 5.82 亿元，环比增长 46.66%；归母净利润 0.84 亿元，环比实现扭亏为盈，业绩触底反弹，业务迎来边际改善的拐点。 报告期内，公司经营质量持续改善。2025 年全年经营性现金流量净额为 4.63 亿元，同比增长 28.01%。2026 年一季度，公司经营性现金流量净额为

2.18 亿元，同比大幅增长 246.63%。公司财务结构稳健。截至 2026 年一季度末，公司资产负债率约为 17%，低于行业平均水平，货币资金加交易性金融资产达 19.71 亿元，在手现金充沛。稳健的资产负债表能增强公司抵御行业波动的抗风险能力，也为业务扩张提供了充足的资金支撑。

2025 年面对 IVD 行业整体下行的外部环境，公司顺势而为推进业务调整与内部革新。全年业绩虽承压，但公司在产品结构、市场布局、运营效率三个维度完成了关键转型。2026 年一季度，公司运营调整的成效开始逐渐呈现，公司各业务板块逐步回归正轨。国内定量业务稳中求进，业务环比显著改善：国内荧光持续发力基层公卫体检市场，以糖化血红蛋白为代表的基层体检项目增长超预期；国内管发打通院企合作新范式，强化学术推广与科研合作，快速挺进头部高等级医院，三月管发的终端纯销数据创历史新高。国际市场重点国家本地化进程持续深化，荧光业务受益于南亚地区订单增长而快速拉升，发光、电化学、分子、病理、AI 等新业务梯次导入。美国市场，呼吸道检测业务开拓更多合作方资源，渠道布局更加多元化。

报告期内，分子诊断、病理业务实现里程碑式突破。分子诊断在国际市场获得注册证 33 项，在超过 20 个国家实现业务突破。公司新增全自动核酸检测一体机 WonNova 1600 及两款呼吸道三联核酸检测试剂盒 NMPA 注册证，将临床急需产品推向市场，并实现 WonNova1600 在国内疾控系统的首个装机。2025 年，公司 MSI（微卫星不稳定性）检测产品取得关键进展并获证，正式进入肿瘤精准诊疗赛道。公司通过与赛维森医疗、深圳生强科技的生态合作，布局数字病理 AI 全流程解决方案，探索“仪器+试剂+AI”的一体化病理检测新模式。

2025 年以来，公司全面拥抱 AI，明确将“数智化”列入三大战略维度之一，围绕“并购投资”、“业务应用”、“运营增效”三大路径并举推进：在并购投资领域，公司通过参股赛维森医疗、生强科技、医准智能，形成影像、病理、实验室三位一体的多组学、多模态诊断的 AI 医疗生态布局；在业务应用层面，用 AI 应用强化业务壁垒，提升业务端的诊断效率和诊断价值；在公司运营层面，在研发端、制造端、营销端，用 AI 与数字化系统赋能，提升内部运营效率。

业务出海方面，公司国际业务在地缘政治波动中展现出较强韧性，并在战略层面完成了从“产品型/机会型出海”全面转向“结构化经营的全球化 2.0 阶段”的战略升级，业务经营思路从“单纯扩大销量”转向“先建体系、跑通本地经营模型、提升经营质量”。报告期内，俄罗斯、菲律宾等重点国家子公司相继落地，为重点国家本地化运营模式树立标杆。产品矩阵从 POCT 向全 IVD 拓展，新兴产品线加速导入海外。全球化能力体系同步构建，注册、运营、学术推广等多层次的支撑体系持续改善。

公司高度重视研发投入与技术积累，始终将技术创新作为核心驱动力。2025 年公司完成新品上市 167 项以上，其中试剂项目新上市导入 160 项以上，仪器新品上市 7 款，涵盖 POCT、管式化学发光、分子诊断、病理等多个战略赛道。持续高强度的研发投入保障了公司产品管线的持续迭代能力。

短期经营压力，既是行业向高质量发展转型的阵痛，亦是龙头企业重塑竞争力、抢占长期格局的关键契机。长期来看，保持产品技术领先性、全球化布局与 AI 数智化生态构建，将成为穿越周期的关键。未来，万孚生物将坚持以免疫为主轴，同步推进分子诊断、病理等新兴业务，坚持国际化，坚定推进 IPD 变革，持续打造核心竞争力，致力于成为全球值得信赖的 IVD 企业。

## 二、问答环节

Q：2026 年一季度各块业务发展情况如何？

2026 年一季度，公司实现营业收入 5.82 亿元，在去年一季度高基数的基础之上同比下滑，但与去年四季度相比，环比增长明显。公司总体对一季度的业绩进度满意，符合公司在常规年份的进度预期。

从销售事业部的角度来看：

国内定量：一季度国内定量收入与去年四季度相比，环比大幅增长。其中荧光表现维持稳定，管发表现同比快速增长。凸显出公司强化经营质量、管控经营风险的举措有实质性的成果。

国内金标：一季度实现环比快速增长。分不同产品线来看：①呼吸道：流感+肺支、肺衣+呼吸道等多联检产品除了夯实高等级门急诊市场外，加大

对基层市场的投入和覆盖，让呼吸道产品特性能够最大程度发挥；②血液传染病持续发力，HIV 检测、肝炎检测业务持续助力疾控、基层传染病防控工作；③消化道传染病方面，公司 25 年获得诺如病毒新注册证，可以为消化道传染病贡献更多增量；④25 年虫媒传染病的流行提升了市场对相关传染病的关注，公司登革热和基孔肯亚热都有着较好基础，时刻准备着为公卫防控贡献力量。

国际部：国际部 2026 年一季度收入同比增速高于全年增速的预期，超额完成一季度目标。一季度部分客户受地缘政治摩擦影响，物流受阻，需求尚未完全释放。相关订单在后续三个季度会逐渐释放。近年来公司通过中信保、中医保来加强海外客户应收账款管理，降低应收账款逾期风险，倒逼客户按时履约回款，业务开拓更加稳健和风险可控。中信保在部分国家实施之下，部分国家推进速度明显加快，一季度已经完成了全年近半业务进度。此外，重点国家本地化工作继续有序开展。

美子：2025 年中美关税战，对美子毛利率略有影响。26 年预计美子同比有快速同比增长，增长来源主要是战略大客户的业务增长。目前美子新增订单在合同中会锁定价格和关税成本。且关税政策被判定违宪，或将有退关税的情况出现。

呼吸道业务在美国的策略是借助大客户、大渠道商的终端覆盖快速抢占市场，同时通过万孚自营品牌线上线下的推广来强化品牌知名度。毒检业务仍然是美子业务的基本盘。预计 2026 年会有稳健发展。

Q：如何看待公司在 AI 方面的布局？

公司将“数智化”明确列入三大战略维度之一，AI 布局覆盖“对外投资+院端应用+内部运营”三个层面，目标是构建影像、病理、实验室的多模态、多组学诊断架构。

在 B 端市场，投资布局层面，公司通过参股和产业基金形成了三家 AI 应用公司的生态协同：一是赛维森医疗，专注数字病理 AI 辅诊，2025 年获国内首张宫颈细胞学 AI 辅助诊断三类证，产品已落地国内外百余家医疗机构。二是生强科技，专注数字病理全链路（数字化/信息化/智能化/标准化），国内已覆盖约两千家医院及多个海外地区。三是医准智能，聚焦医疗影像 AI 辅诊，

持有第一张和第二张实时超声三类证，可以与公司一起更进一步增强基层诊疗能力，更是弥补了公司影像维度的布局短板。院端应用层面，公司打造了智能检验 AI 平台“万孚智检”，已在出凝血疾病、肿瘤、妇幼、急危重症等多个场景落地，推动金标、荧光、凝血、发光、分子等多平台智能联动，我们后续也会推出 AI 驱动的跨平台整合检验结果的软件出来。而且 AI 病理出海已在香港、意大利、荷兰等地落地，依托公司覆盖 150+国家的渠道网络，商业模式有望快速向更多市场复制。

C 端层面，我们有万孚健康平台，今年也准备对其追加投资将它打造成 C 端 AI 化的公司，产品形态除了我们传统的呼吸道、妊娠类的要数字化外，我们现在也在持续推进 CGM、呼吸、消化等穿戴式设备，来实现 AI 浪潮下 C 端市场的业务突破。

内部运营层面，MES 制造执行系统已在层析和荧光产线上线，AGV 自动导引车试点落地、单仓效率提升明显；国内外 CRM 升级全面运营；PLM 系统正式启动；企业级 AI 助手落地应用于办公协同、研发资料编写、注册资料整理及体系文件核查，有效压缩非增值时间，提高运营效率。

Q：公司海外业务开展情况如何？怎么展望？

公司推进全球化 2.0 战略升级，本地化运营落地见效。

公司国际业务在地缘政治波动中展现出较强韧性，并在战略层面完成了重要的路径升级：国际化战略从“产品型/机会型出海”全面转向“结构化经营的全球化 2.0 阶段”，核心从单纯扩大销量转向“先建体系、跑通本地经营模式、提升经营质量”。

① 重点国家本地化运营率先落地。

俄罗斯子公司、菲律宾子公司实现同比增长，为国际业务提供增量，验证了本地化组织效率明显优于传统经销商模式这一判断，并为后续重点国家复制提供了可参照的运营样本。公司确立以俄罗斯、菲律宾、印度、沙特、墨西哥、巴西等人口与经济体量较大的发展中国家为重点突破方向，按照“产品出口→本地运营”的节奏梯次推进，逐步在重点国家建立涵盖销售、服务、培训的本地化组织架构。

②产品矩阵从 POCT 向全 IVD 拓展，新兴产品线加速导入海外。

公司除了持续夯实传统的金标和荧光产品的市场竞争力之外，报告期内，管式发光、单人份发光、电化学血气、病理、分子等新兴产品线已进入不同阶段的海外市场导入进程。单人份发光在中东、北非、俄罗斯、南美等发展中国家市场持续推进装机；管式发光完成国际注册布局，2026 年起陆续获证放量；电化学血气产品于报告期内在部分国家取得注册证并快速启动渠道与装机推广；病理产品取得 IVDR 认证并在欧洲标杆终端顺利落地，后续将以欧洲市场为学术示范带动发展中国家推广；分子诊断产品已在欧洲完成临床评测，聚焦呼吸道、HIV 等核心项目，计划 2026 年推进注册获证。各产品线梯次推进，国际产品矩阵正从 POCT 单一优势向全 IVD 多平台覆盖加速演进。

③全球化能力体系同步构建。

公司持续强化自主可控的合规注册体系，计划加快完成 IVDR 注册；加快推进 LTC 主流程、第三期 CRM、WMS 等运营系统建设，逐步实现订单交付、货运状态、付款周期的全链路可视化管理；联合渠道商升级服务体系，推动服务标准化、培训常态化和组织区域化。2025 年 10 月，公司与 IFCC 联合举办 POCT 峰会，邀请全球检验协会核心成员参与，学术品牌影响力进一步提升。

Q：如何看待 26 年国内 IVD 行业走势，以及万孚生物如何在行业调整期保持稳定增长？

A：从行业政策面来看，2024-2025 年是 IVD 行业政策密集落地期，集采扩面、DRG/DIP 支付改革、检验项目价格调整等多重政策叠加，对行业造成阶段性冲击。但进入 2026 年，政策环境已呈现明显的边际优化特征：

第一，主要政策已基本落地，后续政策的烈度有限。DRG/DIP 2.0 版分组方案已于 2025 年初完成全国切换；集采在过去两年陆续落地执行，检验项目价格调整进入常态化阶段。国家医保局近年来多次强调集采不再简单以最低价中标，更加注重质量与价格的平衡，政策规则趋于理性化。

第二，政策执行进入平稳期，市场预期逐步稳定。经过 2024-2025 年的磨合，医疗机构、医保部门、IVD 企业对 DRG/DIP 支付规则、集采降价幅度已形成较为稳定的预期。

综合来看，2026 年 IVD 行业政策环境已从剧烈调整期进入平稳优化期，前期冲击较大的政策该落地的均已落地，短期内没有新的重大利空政策预期，行业有望在政策底出现后逐步恢复。

无论如何医保控费是全球共性问题，但政策也会促进创新。公司将拥抱政策变化，通过市场挖掘、产品力创新及差异化产品组合寻找新增长点；25 年公司研发投入仍旧持续投入，我们在荧光新平台做了很多项目的扩项，也在持续升级发光平台到更多机型和更多项目、战略方向的分子平台我们推出了两款机器，POCT 分子产品 15 分钟出结果、中心实验室一体化分子产品 30 分钟内出结果且任意项目随机加样。公司积极拥抱创新，这些创新产品会为公司持续维持增长奠定基础。

Q：公司分子、病理平台发展如何？

我们的分子产品经历了八九年的发展已经迭代到第四代产品了，公司深耕分子诊断技术研发多年，以微流控卡盒为核心载体，攻克了多样化样本前处理、微型化集成、流体精准控制、快速热循环等多项技术壁垒，成功实现技术突破。由此打造的检测平台，成为国内首个、行业领先的可在 15 分钟内完成全流程核酸检测，且灵敏度达到 200 copies/mL 的平台，重新定义了分子 POCT 新标准。我们在全球多个地方都做了评测，评测结果十分理想，因为其速度快、体积小、准确度高的三大特点，在欧洲临床微生物学与传染病学会大会上反响十分突出，该产品极有可能成为欧洲市场的爆品。在国内，我们一方面在持续丰富对应的检测项目，主要涵盖呼吸道、血液型传染病等；另一方面我们也将第四代分子产品在 CDC 做了投放，试用反馈效果也不错。

在病理业务层面，我们自研的全自动免疫组化染色机 PA-3600 加上我们已经成体系的一抗、二抗的前置处理产品，搭配我们生态企业生强科技的扫描仪、再加上赛维森的 AI 辅助诊断系统，形成病理科一体化 AI 解决方案，在海内外都有业务协同落地，落地项目对病理科效率产生明显的提升。

分子和病理两个平台是我们的战略发展平台，未来业务发展预期明朗，也希望这两个平台后续能给整个公司业务发展贡献新的增量。

Q: 研发投入预期和方向如何展望?

公司过去几年研发投入维持在 4 亿左右, 主要投向就是化学发光、分子、病理、荧光升级等第二增长曲线平台, 虽然部分产品在收入端尚未大规模放量, 但产品注册证和市场开拓上表现良好, 2026 年公司在持续给研发给予大力支持的情况下, 也会强调研发效率的提升和研发重点的侧重, 公司在国内市场会根据政策导向和市场需求开发更有针对性的产品, 海外也会依托我们海外强大渠道优势, 结合本地化战略, 因地制宜开发适宜相应市场的产品, 通过对研发的大力支持和精细化管理, 持续公司研发层面的竞争力。

Q: 今年国家陆续出台强基政策的背景下, 公司在基层卖的好的产品有哪些? 基层渠道是否有基础和优势?

公司在基层市场销售较好的产品以 POCT 类为主, 集中在免疫荧光和免疫胶体金两个平台。胶体金平台重点布局传染病检测 (如流感、肺支肺炎、呼吸道联检产品, 以及肝炎三项专项); 荧光平台收入增量主要来自基层老年人公卫体检, 其中糖化血红蛋白销售量近半年快速增长。除此之外, 公司还布局了高血压、高血脂相关检测项目, 以及骨代谢、贫血、脑卒中、同型半胱氨酸等指标。在政策支持方面, 医保对基层终端的拨付比例提高, 显著缓解基层医疗机构资金压力; 政策也放宽了基层诊所检验业务限制, 支持基层终端配备小型 POCT 设备, 产品可合法合规导入。POCT 业务是公司的基本盘, 已经有了深厚的市场布局, 在此基础上, 去年公司也在基层持续铺设荧光平台仪器, 公卫基层检测是国内事业部重点覆盖方向, 且有医保及财政支持, 资金来源有保障。国家政策的倾斜叠加公司已有的渠道优势会为公司基层业务发展提供更强劲动能。

Q: C 端业务发展如何? 有什么进展?

针对 C 端业务的发展, 公司今年将会对其重新梳理、定位并投入资源, 目前 C 端主要关注的领域有呼吸道、优生优育、两性健康、糖尿病、胃肠道检测等方向。当前 C 端业务进展比较快的产品包括: 呼吸道检测、优生优育检测、两性健康类检测, 这些在 C 端的销售均长期名列前茅。后续公司除了

已有优势的产品外，还在持续布局糖尿病端的 CGM 设备、消化道的幽门螺旋杆菌、便潜血产品，以及更远期还在试水的胶囊内镜、呼吸机等产品。C 端是公司重点投入方向，家用健康管理更是巨大的市场空间和潜力，也是检测行业未来发展的重要方向，公司会时刻关注 C 端业务机会的发展，为公司业务提供更强增长动能。

### 三、总结

感谢长期关注万孚的投资者，公司去年的业绩下滑是暂时性的一个现象，随着我们顺应行业趋势提升经营质量的措施带来的效果逐渐显现，今年一季度我们也已经看到了公司重新回到长期增长正轨，我们做了复盘与反思，总结出来“开放用人、科学种田、长期主义”的运营策略，这也是我们一直以来持续践行的价值观。业务在公司坚定的战略推动下也会越来越好，用更好的业绩表现回馈一直关注公司的投资者。