

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>投资者交流会（线上+线下）</u>
参与单位名称及人员姓名	国金证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、华创证券有限责任公司等一百多家机构。
时间	2022年11月23日
地点	广州万孚生物技术股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：王继华、财务总监：余芳霞、董事会秘书：胡洪及公司其他管理层
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：行业集采对万孚的影响如何？</p> <p>A：集采的本质来讲就是产业的聚集。对于企业来讲，理解三明医改的核心至关重要。三明医改改变了我们原来单个跑医院的销售方式，转变为通过多省联盟采购的形式，这样企业就要做出相应的改变。行业在这样的环境下，市场会向头部进行聚集，也会向细化发展，罕见病及小病种的诊断市场也会有机会，创新和高质量发展就会成为企业的核心竞争力，公司也会进一步的去夯实公司的创新能力以及质量管理来进一步发展未来市场。</p> <p>Q2：传染病、慢病、优生优育、毒品检测这些常规业务未来发展会如何？</p> <p>A：常规业务虽然今年仍旧受到一些疫情的影响，但基本已经恢复到了19年的水平还略有增长。具体情况是①国内：集采对头部企业是利好，安徽集采过后，常规业务仍然有平稳的增长；②海外：受国际大环境影响，供应链、运费以及部分发展中国家的财政状况不佳，公司出口难度略有增大，但万孚产品</p>

因为方便快捷、运输环境要求低的因素，海外市场仍旧维持稳健发展；③美子：美国经济整体处于缓慢复苏状态，就业比较活跃，对药物滥用相关检测产品有利好的影响。在这三个领域公司也在推出新的产品，不会停止发展的脚步。

Q3：公司近年来重点布局的化学发光未来预期如何？

A：化学发光：公司从出凝血相关检测项目切入市场，这只是我们的一个起点，公司现在在国内众多大型医院有比较大的产出，今年相对去年有大幅度增长，当然去年基数确实也比较低。公司以出凝血项目为代表，向其他项目进行延伸，相信化学发光会成为继荧光、胶体金之后公司第三个支柱性产品结构。

Q4：二十条之后公司的抗原预期如何？

A：大家确实比较关注二十条的变化，但疫情和医疗是要来分开来看。从宏观来看，历史上很多大流行病，例如流感也并不是完全消失，而是有了症状之后进行点对点的确诊和治疗。新冠目前全球都是用核酸和抗原结合来做诊断的，但是有些国家如泰国，就不在社会面进行防控，而是出现症状后或者抗原检测阳性后进行进一步处理。万孚的核酸检测平台优卡斯也在泰国的市场进行了较好的切入。香港疫情的防控政策也随着二十条的推出也做了相应的调整。国家的未来疫情防控也会越来越精准，所以疫情结束并不代表病毒消失，而是由防控工作转变为医防结合工作，最后归属于医疗市场。

Q5：公司海外规划布局如何？

A：公司已经海外耕耘 20 年了。不同产品线公司会有不同国家、不同策略的侧重，公司也由 POCT 向 IVD 逐渐靠近，以产品线为主轴逐渐丰富产品序列，未来三五年公司会聚焦发展中国家。发展中国家医疗资源比较分散，我们就以产品为战略、区域为中心，带动区域内的重点国家进行发展，带动整体海外营销的节奏。

Q6：未来医疗新基建和千县工程对公司的影响如何？

A: 千县工程是国家下沉医疗的重要举措。县级医院的发展对 IVD 行业是巨大的促进,未来县级医院会承担更大的诊断工作。大医院就承担更多疑难杂症。当然,县级医院还是由一些发展的难点,比如人工、先进技术的应用都会有点短缺。县级医院还有一些个性化的需求在,比如一对一讲解。千县工程目前是 IVD 行业中头部企业重要的阵地,目前我们有几个重要的产品线满足县级医院急、门诊、慢病检测的需求,部分重点区域也有了较好的收入。

Q7: 公司在海内外市场经营多年,也积累了一些优势,现在因为新冠疫情的影响,部分友商也看中了海内外市场的机会,公司如何应对?

A: 确实是部分友商因为新冠有了一些积累,都在做各种各样的布局,横向做多个平台布局,纵向布局材料和服务。从万孚来讲,仍旧会聚焦我们长期不变的战略,继续在重病、大病、慢病领域进行聚焦,市场是有累积效应和复利原则的。公司在国内市场持续积累,很多东西没有积累就没有持续,海外我们耕耘了 20 年,对海外文化、客户根基了解颇深、与客户的信任度也十分稳固。海外市场怎么制定策略也很重要,是停留在外贸阶段、区域市场拓展阶段,还是本地化融合阶段、全球化阶段,这些都要去思考。停留在简单的贸易阶段简单,本土化、全球化是需要持续进行投入的,没有积累是跨不过去的。

Q8: 刚才公司提到要从 POCT 向 IVD 迈进,那就是要向检验科进行发展,如何展望公司 IVD 方向的未来?

A: 从 POCT 到大仪器就是向检验科进行转变。我们其实对检验科并不陌生。IVD 是一种方式,分体内体外两种诊断方法,而 POCT 是一种理念,是要靠近患者,要快速,就不是用方法学来分的,所以 IVD 和 POC 是有交叉融合的地方。POC 在检验科一直都有存在。公司之前重点是临床科室、基层医疗,没有把检验科提到这个高度,目前通过能力的积累,公司会朝着更大的空间去走。

Q9: 国家最近的贴息贷款,要求加强发热门诊建设等政策对于行业和万孚的影响?

A: 整个疫情防控到了一个攻坚的阶段，国家也在不断出台政策，同时也给我们 IVD 行业提出了更多要求。从政策的角度来讲，防疫 20 条优化措施和第九版防疫指南也提出抗原检测和一些指标监测，万孚也是产品覆盖最完善的公司之一。随着疫情防控的发展，也要求厂家要有更好的供应和服务以及专业化的团队。万孚早已经做好了相应的准备，在最近的几个省份出现疫情反复，公司的一线人员也都冲锋在前，也都圆满完成了政府和医院对我们提出的要求，保证设备产品的供应和应用。

Q10: 后疫情时代，对于非新冠业务的一些发展机会，哪些检测项目可能会有比较大的市场？

A: 新冠疫情是全球大流行，所以大家关注的会比较多。但是其实回到整个全球和社会面以及人口结构和疾病分布来看，主要还是心脑血管疾病、肿瘤等这类全球性的大病种。这几大病种是一个长期性的，所以公司也会聚焦在这块业务。所以对于后疫情时代来讲，回归到基本的人口结构、年龄结构和疾病谱，也就清楚了未来的主要诊断方向在哪里。

Q11: 如果今后疫情管控政策出现调整，或者进一步放松，那么公司预计新冠抗原检测产品是否会出现比较大的放量，尤其是 to C 方面？如果要面对非常大的需求的话，公司的产能会跟进吗？

A: 在产能供应方面，大家尽可放心，公司具备短期内的这种产能弹性和速度交付能力。因为万孚的产业化和规模化的能力是在业务过程中逐步积累出来的。公司本身就有非常多干式的产品，整个产线的共用性和柔性也体现在这。出现需求的时候我们产能弹性和速度都是能够充分保障。

Q12: 公司布局上游的产业链，那块的节奏是怎样的？长期来看，实现供应链的自主可控，对于成本控制，业务协同方面有多大的影响？具体是怎么体现？

A: 每一个企业在做选择的时候都有它的方式。我们目前处在这样的大环境，尤其我们经历过新冠疫情，也打破我们原来传统的认知和观点。想要具备

竞争力，厂家就必须要有有一定的规模，弹性快速的产能供给。所以未来公司会继续围绕在垂直细分领域不断提升产业竞争能力。例如集采要做大规模的供应，就会涉及到产品的质量和成本。如果规模不够大，降本的空间就很有有限。未来创新的产品，也会有关键的原材料、零部件，包括产品的结构性的创新和设计，这些也是一个系统的工程。后面公司还有两个新的园区。有一个园区，未来是仪器和耗材的一个专有的生产基地。这些都是围绕公司主营业务进一步强化公司产业化的竞争力。

Q13: 对于新平台，化学发光，电化学和分子诊断，后续在研发投入是怎么分配？后续有哪些新品可以期待？

A: 万孚一直以来非常重视在研发方面的投入。这几年对于研发投入都在持续的增长，未来也会进一步去加大产品研发投入，来保证未来的新品，尤其是一些有特色、有竞争力的新品推出。提到的这三个平台，对于化学发光，仪器和试剂整体投入都是非常大的。仪器的话，会有个桌面式的化学发光产品，具有非常好的性能，在产品质量，包括用户的友好度，公司都下了很大的功夫。这个产品应该会在明年推出，相信会是一款非常有竞争力的产品。同时，因为公司整体战略，也在往医院检验科的场景去发展，公司也在做更高速的，更高通量的性能更强大的高速化学发光仪器。

在电化学方面，公司已经有不少的产品推出，包括干式血气产品、血栓弹力图等。后续公司会推出自动化程度更高，成本更低的湿式血气，在国内来讲，也算是比较创新性的产品，湿式血气会在明年尽快的推向市场。

在分子诊断方面，万孚已经深耕多年，刚开始是跟国外的企业合作，现在公司也有自研的优卡斯、优博斯一系列的分子诊断产品。公司也在布局自动化程度更高的、性能更好、成本更低的 poct 分子诊断产品。公司按照既定的计划，结合整个战略发展的方向，全部都在快速的推进中。

Q14: 对于海外市场，全球经济在疫情冲击下有所下滑，未来公司会有哪些措施应对海外国家由于购买力下降，给公司业务拓展带来的挑战？在整个海外市场的拓展中，会优先选择哪些国家作重点布局，预计 2025 年这些国家

能够达到多大的收入规模？

A: 疫情对于国外的经济增长这方面可能是有些负面的影响。但发展中国家，每年的人均医疗支出比例是在逐步提高的，这是个整体的民生问题，所以这个市场容量是在不停增加。全球 IVD 的一些头部企业，他们的聚焦点还是发达国家的大市场，而发展中国家对于整个产业链，包括民生，医疗的需求还是在不停增加的。

对于万孚海外市场，一直是以万孚品牌为核心。最开始给欧美的企业代工为主，现在绝大多数产品都是以万孚的品牌或者子品牌来出口。公司在海外拓展近 20 年，不管是渠道商还是用户都积累了很多。另外就是在本地化的运作，让渠道商或者是终端用户，更节省成本。新冠疫情之后，特别是发展中国家，生物制药行业也成为这些国家战略发展的重要行业，所以未来中国的 IVD 企业，会在这些国家占据越来越多的市场份额。