

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>电话会议，投资者线上交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	国联证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、中邮证券有限责任公司、中泰证券股份有限公司、广发证券股份有限公司等机构
时间	2024年10月25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><b>一、2024年第三季度经营情况介绍：</b></p> <p>2024年第三季度，公司聚焦体外诊断主航道，报告期内实现营业收入60,611.11万元，较上年同期增长17.51%；归属于上市公司股东的净利润8,013.56万元，比上年同期增长22.70%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6,269.64万元，比上年同期增长49.89%。</p> <p>从三大销售事业部的维度来看</p> <p>1) 国际部的海外定性业务整体保持相对稳定，定量业务实现快速增长。在海外荧光平台通过深挖渠道，抢夺市场终端实现快速增长。国际部主要是加快新项目的导入，并逐步实现终端上移。今年单人份发光在海外市场的推广迅速，同比实现大幅增长。定量平台收入和占比大幅提升，仪器的全面铺设也带动试剂的快速增长。</p>

2) 美国子公司三季度毒检业务相对平稳。另外呼吸道传染病检测也是公司未来主要增长点, 公司新冠甲乙流三联检 POC 和 OTC 版产品上半年均已获得 FDA EUA 审批通过。新冠流感三联检的 FDA 510k 的注册公司也在持续跟进中。今年三季度公司积极拓展各类销售渠道, 持续关注线下药房、商超和线上亚马逊等持续性业务机会。公司产品已经上架亚马逊, 并投入资源去进行推广。新冠单检产品也在国庆期间获得了 FDA 510k 注册证, 美国子公司整体的注册进度符合预期, 为北美呼吸道检测业务的开展打下良好基础。

3) 国内事业部主要分为定性和定量两块业务。定性业务主要就是胶体金平台的传染病检测, 今年三季度同比实现快速增长, 血液传染病、消化道传染病和呼吸道相关检测均有所增长。近年来, 民众已经培养出了自测的观念, 医院端对于检测的重视也带来许多的业务增量。国内院端定量市场今年三季度同比小幅增长。政策层面因素对于行业的秩序带来了一些扰动, 对于终端试剂的消耗, 造成了一部分影响。公司也在积极的对经营策略、渠道进行调整, 不断提升市场份额, 保持收入规模及盈利能力的持续增长。

## 二、问答环节

### 1、Q: 呼吸道三联检的业务情况?

A: 美子的呼吸道三联检业务, 对于万孚来说它是崭新的业务, 公司以前在美子做毒检业务居多, 绝大部分都是 toB 的销售。而呼吸道三联检产品大部分的销售渠道还是 toC 端。对于公司来说, 我们投了很多的资源去做, 但是成效的体现还需要一个过程。三季度呼吸道传染病的发病率有所上升, 但还没有进入到呼吸道疾病发病的高峰期。按照以往经验, 呼吸道相关产品从 4 个季度的销售占比来看, 主要销售旺季是在四季度和一季度, 所以对于今年四季度公司在呼吸道领域的放量, 我们还是有一定的期待。

今年公司在呼吸道传染病领域布局的产品主要有两个: 一个是呼吸道新冠流感三联检, 另外一个新冠单检, 从注册的角度来讲, 两个产品进展还比较顺利。三联检是在 4 月份就获得了 EUA 审批通过, 现在正在推进 FDA 510k 的注册工作。新冠单检的 FDA 510k 也顺利的拿到了, 也是为我们接下来呼吸道传染病相关业务的推进打下了比较好的基础。

公司呼吸道三联检产品在电商亚马逊平台大概 8 月份上线。公司同时也

很重视线下渠道的拓展，在一些门诊、实验室、医院终端等都有销售。

**2、Q：海外业务拓展情况及规划？**

A：公司在海外持续推动本地化建设，在不同国家去做本地化，背后的动机或者原因是不一样的。例如在美国本土去建立本地化的工厂，主要还是为未来可能出现的一些政策风险做准备。然后在一些一带一路国家，我们去设本地化工厂，其实在绝大部分的情况之下，还是希望能够通过这个形式使我们在当地的渠道以及业务机会能够得到更好的拓展。例如去年年底我们是在乌干达设了本地化的工厂，主要是做一些传染病相关检测试剂的生产。通过乌干达的工厂，我们可以覆盖到东非周边十几个国家，也会给公司带来的更多的收益。

万孚是全球化渠道布局比较早的公司，我们对于各个国家业务的理解还是比较深的，所以我们会根据情况提前去做一些本地化的布局。

**3、Q：目前国内整体市场情况？化学发光前三季度业务进展？**

A：从业务层面来看，第三季度化学发光同比实现快速增长，免疫荧光业务稍慢一些。从装机的角度来看，化学发光前三个季度 900 速高速机装机进度超出预期，200 速仪器装机速度符合年初预定目标。免疫荧光心脏标志物项目在第三季度表现相对来讲是要平淡一些，但是炎症标志物项目的增长速度很快。

**4、Q：销售费用和管理费用在三季度有所升高，是什么原因？**

A：因为公司三季度有股权激励费用的确认，股权激励费用在分摊的时候，是按照不同的板块去分摊的，比如销售人员的股权支付费用会放在销售费用，管理人员的股权支付费用就是在管理费用里面。所以销售费用和管理费用升高和股权支付费用的确认是有一定的关系。如果从前三季度费用率来看，其实同比是有降低的，这个也跟我们的全年规划相符，我们年初定调就是要向管理要效益，做效率的提升。

**5、Q：展望全年，三大事业部的增长预期，四季度有哪些增长的驱动力？**

A：三大销售事业部目前表现最好的是国际部。今年外部环境还是比较动荡，但是国际部的业务拓展节奏还是相当不错的。从不同的技术平台来看，单人份发光业务实现大幅增长，在一些海外国家取得终端突破，另外免疫荧

光平台也实现较快增长。在胶体金平台今年三季度我们在一些国家和地区拿了一些呼吸道联检的注册证，未来也会有一些业务机会。总体来讲，国际部前三个季度的业绩推进节奏是相当不错的。

国内市场是分为两条线来看，一个是院内市场，另外一个为胶体性的传染病。目前胶体金平台的进度超过了年初预定的业务节奏，如果到四季度呼吸道感染高峰到来之后，可能会超出年初设定的业绩目标。国内院内市场环境是有挑战，但是我们业务同事韧性还是比较足，化学发光 900 速仪器的装机，以及我们 900 速、200 速的仪器的单产水平在同行业里面都是处于一个中等偏上的水平，化学发光作为公司的战略平台，我们今年前三个季度总体的推进效果还是不错的。

美国子公司业务主要是分为两块，一个是毒检业务，另外一个新业务就是呼吸道联检的业务。今年三季度公司也拿到了芬太尼的 FDA 注册证，接下来在毒检层面上还是有新的抓手，可以让公司去拓展新的业务机会。另外呼吸道相关业务机会，公司也在线上、线下多方渠道积极地去推进，看四季度是否有些能落地的机会。

**6、Q：四季度费用预计以及对于全年业绩目标达成的信心？**

A：三季度因为受国内外形势变化影响，然后确实是对我们费用有一些影响。汇兑损益其实今年 8 月份之前，一直都是比较平稳的，但因为美国降息，9 月份有比较大的波动，目前来看汇率已经相对是稳定了。股权激励摊销费用是一个持续性的费用，在四季度也还会继续，但这一部分影响不会太大。我们对全年的收入和利润目标还是非常有信心的。

**7、Q：毛利率有小幅提升是什么原因？**

A：从公司前三季度的毛利率整体情况来看，今年毛利率跟去年同期相比，是有小幅提升。主要原因包括两个方面，一个是产品结构的优化和调整，化学发光销售占比在逐年提升，化学发光平台毛利率相对来说会比其他更高一点，而且随着公司销售规模的扩大，规模效应也会带来成本的降低。第二个是为了应对集采，公司一直在对生产模块做精益管理，所以我们每年都会有一些降本的目标，毛利率整体是比去年有一些提升。