

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	华泰证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、国盛证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、中邮证券有限责任公司、中泰证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司等机构
时间	2025年4月10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 证券事务代表：华俊
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、2024年度经营情况介绍：</b> 2024年，万孚生物积极应对国内外形势的变化，全体万孚人携手奋进，胶体金、荧光基本盘稳中提质，管发、单发增长势头强劲，电化学、分子、病理等新业务梯次增长，国际业务增长亮眼，彰显出公司强劲的内生动力与创新活力。报告期内，公司实现营业总收入30.65亿元，同比增长10.85%；归母净利润5.62亿元，同比增长15.18%。 2024年，公司四大常规业务稳健扩张，其中传染病业务收入10.42亿元，同比增长9.50%；慢病管理检测收入13.69亿元，同比增长22.38%；优生优育检测收入2.94亿元，同比增长9.97%；毒品（药物滥用）检测收入2.86亿

元。

传染病检测领域，公司在国内提升流感检测产品市占率，在美国实现了呼吸道检测业务战略突破，在国际聚焦传染病检测公卫市场。慢病管理检测领域，公司以化学发光、免疫荧光为核心战略支点，协同电化学、分子、病理等战略新品，在国内市场实现等级医院中心实验室战略渗透，在国际市场实现中小实验室市场的快速放量。优生优育领域，公司以“双轮驱动”策略持续巩固市场优势，深化与头部电商平台的战略协同。毒检领域，万孚生物持续深化北美毒检市场研产销一体化布局，在保证传统毒检产品优势地位的同时，推动新品市场突破。

## 二、问答环节

### 1、Q：呼吸道联检的未来的业务布局？

A: 呼吸道检测业务对于胶体金平台是非常重要的，而且公司也在全球布局呼吸道检测产品。另外我们在分子诊断平台去布局分子一体机和全自动的分子检测产品，进一步强化公司在呼吸道领域里的品牌影响力。对于国内的呼吸道检测，公司早期主要是针对三甲医院市场，近些年随着传染病检测的普及和推广，未来我们也会加大在基层医院的推广和拓展。另外我们开发了呼吸道检测的配套仪器，可以进一步提高诊断效率，对于大型医院的应用会更加有利。呼吸道疾病的流行有大小年之分，今年春天流行强度就没有那么严重，那么年底或者明年我们可以尝试去抓一些机会，到时公司的产品线也更全面了，也还是可以期待的。

### 2、Q：中美关税对公司业务的影响？公司有哪些应对措施？

A: 关税的问题公司是非常重视的，公司做了一些应对策略方面的推演，并跟客户做了交流。美国业务在公司业务里面占比大概 10%左右，整体对大盘的影响不大。多年前公司在美国圣地亚哥布局了本地化工厂，已具备量产的能力，另外公司已经在美国提前做了备货备料，因此短期内供应不会受到关税影响。除此之外，我们海外业务发展了 20 年，海外业务的增长速度还是很令人满意的，我们海外市场的产品线也越来越全，所以海外业务的增长，包括盈利的提升也可以去对冲这部分。另外中国的反制措施，也给国内厂家带来了巨大的进口替代机会，例如血气、化学发光、分子诊断，我们也会努力

把握住这个机遇。

**3、Q：公司在数字化病理的布局？赛维森获证的宫颈细胞学辅助诊断产品情况具体是怎样的？**

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。

**4、Q：公司第四季度毛利率有比较大的提升，具体是什么原因？在净利率方面，各季度波动比较大的原因？**

A：尽管去年面对集采控费以及价格调整的压力，但公司整体毛利率还是有所提升。毛利率的提升可以从两个维度看。第一个维度是我们四条产品线的毛利率，包括妊娠、传染病、毒检、慢病管理的毛利率相比 2023 年都有不同程度的提升。我们内部在降本控费上采取了很多举措，所以降本上是有成效的。另外一个维度是公司高毛利产品的占比在提升，尽管化学发光面临着集采压力，但因为公司在传统项目上的占比不高，特色项目的毛利率还是有一定的优势，这部分产品的占比也在持续增加。海外市场，荧光产品线在国际市场的导入也会使高毛利产品占比逐步提升。随着仪器投放的增加，市场推广带来的增项上量，毛利率在四季度的提升可能会更明显一点。

公司每个季度的销售节奏，并不是完全均衡的，费用的投入也不完全按照季度均等安排，所以可能净利润率有一定的波动。

**5、Q：2025 年业绩增长驱动力？**

A：第一个方面是胶体金平台，除了呼吸道之外，公司还有血液传染病检测，2024 年血液传染病检测增长是非常亮眼的。今年我们呼吸道检测领域会搭配上仪器，满足大医院的检测诉求，可以帮助他们提升检测效率。

第二个是免疫荧光平台，公司免疫荧光平台进行了方法学升级，整体性

能有明显的提升，同样也适用于海外基层医院场景，它的投入产出比会比较高。

第三个是化学发光平台，也是近几年我们重点投入的平台，然后我们也配齐了各种通量的检测产品，包括低、中、高速机以及单通道仪器，可以根据客户需求去适配不同的应用场景。去年我们推出了 900 速的高速机，今年也推出了生免流水线，期望更多的拓展检验科、中心实验室的市场份额。

最后是分子病理业务，公司分子诊断平台陆陆续续拿到一些注册证，也在海外在做一些推广。今年分子诊断也会有一定的机会。对于病理业务来说，数字化病理现在成了热点话题，也带来了公司病理业务的拓展机会，所以我们也在国内和国际市场逐步拓展。

**6、Q：公司研发费用投入很大，后续有哪些项目比较值得期待？**

A：最近几年公司一直在提升盈利水平和经营质量。从 2024 年的数据来看，不管是销售费用还是管理费用，都有不同程度的降低，唯独在研发投入是有所增加的。只有投研发，公司才能不断的有新品，才会有持续的竞争力。

我们研发投入的增加主要集中在化学发光、血气、分子诊断。另外近两年公司一直在开拓美国的临检业务，注册的投入也是非常高的。还有海外的 IVDR、俄罗斯的国家注册也是我们重点投入的地方。2025 年陆续会有一些产品拿到注册证，会持续有新品能够去做推广。

**7、Q：国际部本地化建设情况？**

A：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、质量控制我们都全称参与，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，通过这样的方式也能让业务的开拓更贴近本地市场。