

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	华创证券有限责任公司、国联民生股份有限公司、国盛证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、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、中信证券股份有限公司、
时间	2025 年 8 月 20 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 年上半年度经营情况介绍： 今年上半年，受体外诊断行业竞争加剧与需求承压影响，公司实现营业收入 12.46 亿元，归母净利润 1.89 亿元。面对挑战，公司坚定推进 IPD 变革以锻造核心竞争力，始终以产品为根本，持续释放创新活力，夯实免疫领域优势，围绕病种布局构建中长期技术能力。放眼全球，推动国内国际双循环，通过数智化转型对内深挖潜力要效益，全力推动业务发展。 传染病检测领域，公司提高流感检测产品在头部医疗终端的覆盖率，推动肺支、肺炎等呼吸道检测新品入院，呼吸道三联检产品预计 2025 年下半年获证，同时在血液、消化道、虫媒传染病领域持续发力。美国市场，快速推进呼吸道检测新品销售渠道的多元化与全覆盖。发展中国家市场，金标术前血筛等产品销售有所突破，登革热等老品实现工艺升级。

慢病管理检测领域，公司实施策略调整进一步巩固院内基本盘，化学发光业务通过血栓、细胞因子、高血压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；电化学平台的全自动血气生化分析仪 Ucare-6000 在国内上市，为等级医院 ICU、呼吸科提供性价比更高的国产解决方案。在国际市场，公司的免疫荧光稳中有升，化学发光、血气品类实现突破，海外收入稳定增长。

毒检领域，公司持续深化北美毒检市场研产销一体化布局，推动注册准入，依托新品优势牵引市场，上半年毒检产品在美国亚马逊平台销售排名第一。

优生优育检测领域，公司着力强化早孕市场核心竞争力，旗下“秀儿”“金秀儿”品牌屡获母婴平台推荐及口碑大奖。

展望未来，万孚生物持续将免疫、分子、电化学三大核心技术平台为引擎，聚焦心脑血管代谢、肿瘤、呼吸道、传染病、妇幼、毒检、糖尿病七大病种，以产品领先为轴心，稳步推进“组合化、国际化、数智化”三大战略主轴，致力于成为全球值得信赖的 IVD 企业。

二、问答环节

问题一：怎么看应收账款的变化？

公司年初已将应收账款和终端纯销作为核心考核指标，应收账款余额较大主要是因为近一年以来，IVD 行业受到集中的政策挤压，如医疗集采、医保控费、拆套餐、检验结果互认等等，导致医院终端的检测量下滑，产业链上的现金流转速度变慢。截止到 2025 半年报期末的应收账款余额是 11.9 亿，与期初的 11.2 亿相比略有增加；但与一季度末的 13.6 亿相比，已经减少了 1.7 亿（减少了 12.5%），显示应收账款余额较大的问题已经逐步在改善。

在较为严峻的外部环境之下，公司今年更为强调“长期主义、科学种田”，对于研发这种需要长期主义的板块，公司仍旧在持续投入。同时公司会持续关注经营质量和现金流。

问题二：海外子公司及销售网络结构如何？国际业务长期增速预期？

国际部现在产品销往超过 150 个国家和地区，覆盖除中美外的海外市场，分为亚洲大区、欧洲大区、拉美大区、中东非大区、独联体大区，重点覆盖

40 多个重点国家；近些年来，公司国际部步入了高速增长的阶段，公司对国际部的运营层面也从“贸易模式”转向“本地化运营”，今年上半年国际部落地俄罗斯、菲律宾子公司，控股子公司万孚健康在马来西亚落地子公司，之前公司也做了在乌干达设立工厂、布局前置仓等工作来提升整体运营效率，国际部覆盖国家当地员工占比提升。在产品线方面，公司在夯实海外胶体金、荧光业务的基本盘的基础上，持续导入管式发光、单人份发光、电化学等新技术平台，海外市场广阔，未来长期增速预计可观。

问题三：面对近期的基孔肯雅热，公司有什么动作？国内胶体金业务未来怎么发展？

《基孔肯雅热防控技术指南(2025 年版)》发布，万孚生物迅速响应，联动胶体金、分子诊断等技术平台，研发出多款基孔肯雅病毒检测产品，实现“快筛-精准检测(确诊)-监测”闭环，可为疾控和口岸检验检疫等提供可靠的监测方案。

2025 年冬春季节，国内呈现多种呼吸道传染病交替或叠加流行态势，但总体流行强度和医疗负荷较去年低，医院终端呼吸道传染病的检测需求与去年同期相比有明显回落，导致国内胶体金业务有一定下滑。公司在持续巩固呼吸道检测市场的发展状况，强化流感检测产品在头部医疗终端的覆盖率，推动肺支、肺炎等呼吸道检测新品入院。免疫层析分析仪 FG-3000 完成产品研发，为胶体金平台检测产品的数字化、智能化提供高效的解决方案。除呼吸道外，公司在血液传染病、消化道传染病、虫媒传染病业务板块持续发力，深耕疾控系统，推动“POCT+AI”在基层医疗的应用，完成生态破局战。

问题四：美国子公司业务发展如何？

2025 年上半年，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。业务层面来看，毒检业务有一定程度恢复，竞争格局改善；呼吸道业务导入带来增量。呼吸道业务有序导入，呼吸道三联检、新冠单检、结合后续可能获证的甲乙流等病种的检测，美子产品布局能完整覆盖美国市场最为常见的呼吸道检测项目。

问题五：国内荧光、发光业务产品层面有什么进展？

在发光仪器层面，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。

荧光上半年推出了 LA-1000 流水线，抢夺高端等级医院门急诊市场；在临床科室的应用场景，以荧光+单发双平台竞争替换竞品；在基层，打造爆品冲击市场，抢夺市场份额。

问题六：如何展望后续业务发展？

在国内层面来看，荧光后续预计稳定发展。免疫荧光平台后续会以差异化产品组合加速基层医疗机构的覆盖，以升级的荧光新平台加快对临床科室的产品导入，以智能干式免疫系统流水线 LA-1000 满足对等级医院门急诊、检验科快速高效检测的需求；在化学发光业务层面：公司将继续以血栓为代表的特色项目为基石，维持特色项目高速增长的基础上，通过 900 速、流水线产品的导入，扩展二三级医院的覆盖率；胶体金业务公司持续开拓呼吸道业务的前提下，继续在非呼吸道业务发力。

海外来看，国际部上半年装机和打竞的数据表现较好，为下半年业绩冲击打下很好基础。全年业绩目标达成概率大；美国子公司，毒检基本盘稳中有升，呼吸道战略业务快速导入，美国呼吸道业务空间较大，公司布局完善可以较好满足当地市场需求。

三、总结与展望

2025 年为公司业务调整的一年，国内通过策略、架构调整应对外部环境压力，国际市场，尤其是“一带一路”区域和美国市场机会明确，公司明确国际化为核心战略；将通过数字化提效，加大 ToC 投入，持续开拓市场，让公司业务发展回归正轨。