

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、华泰证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、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等机构
时间	2026 年 8 月 24 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	一、公司 2026 年半年度经营情况介绍 2026 年上半年，IVD 行业仍处于深度调整期的延续阶段，国内集采落地执行、DRG/DIP 2.0 平稳运行、检验套餐解绑影响逐步消化，行业检验量呈现底部企稳信号。在此背景下，公司以“直面现实、砥砺前行”的精神扎实推进经营调整，经营质量实现显著改善，业务结构持续优化，战略性新业务梯次成长。 报告期内，公司实现营业总收入 103,850.65 万元；归属于上市公司股东的净利润 12,065.50 万；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 8,731.17 万。2026 年上半年，公司收入端继续盘整，利润端有所承压。从外部环境看，国内 IVD 行业仍处于深度调整期的延续阶段，集采降价、检验套餐解绑及 DRG/DIP 付费改革对医院终端检测量和检测单价仍存在阶段性压力；从公司经营层面来看，公司延续 2025 年以来的“直面现实、砥砺前行”

的经营思路，强化终端纯销导向、优化经营性现金流、推动结构性改革，短期内对收入和利润仍存在阶段性影响。

报告期内，公司经营质量显著提升。在利润表层面，合并报表毛利率同比增长 0.66 个百分点，表明公司主营业务在 IVD 行业价格承压的大背景下仍保持了利润率的稳定。在现金流量表层面，经营性现金流量净额从去年同期的负 5631.15 万元增至 42,399.84 万元，由经营性现金流净流出转变为经营性现金流净流入，显示公司主营业务持续夯实、财务基本面更为稳健。在企业营运指标方面，应收账款周转天数减少 39 天，公司运营资金管理效率得到显著优化。

综上，公司经营正从“规模化导向”转向“有利润的增长、有现金流的利润”的可持续盈利性增长模式，经营基本盘得以持续夯实。

国内定量业务：报表端收入同比略有下滑，但终端纯销数据明显好于报表端数据。上半年国内定量上半年累计终端纯销同比增长，其中国内管发纯销同比增长、终端层级持续上移；免疫荧光依托糖化血红蛋白纳入老年免费体检的政策东风，糖化纯销同比高速增长；电化学全自动血气生化分析仪持续拓展装机，国内业务实现逆势增长。

国内金标业务：收入略有下滑，主要受去年同期呼吸道检测高基数以及集采深化、检验套餐解绑等政策因素影响。但结构上亮点显现：登革热检测产品起量时间显著早于往年、市场覆盖更全，在流感需求下滑背景下实现逆势增长；FG-3000 免疫层析分析仪持续推进装机与产品迭代，形成“仪器+试剂”绑定、以机带量的终端升级路径。

国际业务：收入保持稳健、盈利水平进一步提升，分子诊断海外业务、公卫业务实现翻倍以上增长，管式化学发光在多个国家完成首次装机并快速上量，俄罗斯、菲律宾子公司保持同比增长，印度、墨西哥子公司推进实体成立，本地化运营模式持续复制推广。

美国子公司：盈利率水平显著提升，2C 产品、POC 产品分别进入头部零售与分销渠道，毒检市场份额稳固，呼吸道领域持续推进渠道多元化。

二、问答环节

问题一：公司国际业务上半年收入增速低于预期的主要原因？对全年国际业务增长的判断？

国际业务是公司的相对优势板块，公司拓展海外市场已有二十多年历史，在产品线丰富度、渠道和品牌层面具备优势。上半年报表端收入增速偏慢，主要系公司在做基础性蓄力工作：一是积极推进本地化布局，包括海外本地仓建设、子公司推进等举措；二是加大力度推广管式发光、分子、病理等新产品线，目前仍处于市场铺垫阶段。预计上半年的蓄力工作会在下半年业务数据上得到体现。公司国际战略清晰，已找到差异化竞争优势，对全年国际业务增长充满信心。

问题二：如何看待国内 IVD 行业后续增长？公司内部策略调整预计持续到什么阶段？

2024 年、2025 年是 IVD 行业政策调整的主要阶段，2026 年政策层面已呈向好趋势。当前行业增量放缓，但仍有三类可挖掘机会：一是从临床价值出发发力创新，将临床需求转化为产品和服务；二是基层医疗市场存在大量未被满足的需求，包括糖尿病、生殖等领域；三是进口替代仍有较大空间。政策端总体鼓励创新、支持行业集中、淘汰落后产能，病理、分子领域价格政策设计偏向支持，常规免疫、生化项目此前要求拆分套餐，现允许联检、收费层面给予一定折扣。公司自 2025 年启动内部经营策略调整，更重视经营质量与终端合作，2026 年公司进入国家自然科学基金相关项目，可以帮助我们找到更多的创新的发展方向或者创新的技术，再利用我们企业的产业化的能力和医院强强结合，来推动我们这个行业的国产化。同时强调纯销与商机管理。相关调整效果释放有一定滞后性，短期存在阵痛，但中长期效果会逐步显现，公司对国内诊断市场整体持乐观态度。

问题三：上半年经营现金流大幅改善的原因？美国关税对业绩影响展望？

经营性现金流量净额从去年同期的负 5631.15 万元增至 42,399.84 万元，由经营性现金流净流出转变为经营性现金流净流入，核心是围绕应收、应付、库存三个环节提升周转效率，其中重点加强了应收账款的清理和追收，应收

账款周转效率明显提升。

美国关税方面，2025 年关税政策变动对当年业绩影响较大；2026 年上半年公司向美国政府提交关税申请，目前已收到两百多万美金的关税退回。

问题四：2026 年出台的检验收费立项指南，对公司业务以及行业在量、价两个维度会带来什么影响？

检验收费立项指南的影响需分情况看待：对于进入指南的项目，确定性较强会有使用量的支撑，但盈利空间可能受限，不一定能贡献较高利润；对于未进入指南的项目，属于自费范畴，若为临床刚需，反而不会受集采政策影响，也具备发展机会。公司会以平常心看待该政策，后续根据指南内容调整经营策略，只要策略调整得当，无论项目是否进入指南都能获得相应发展机会。

问题五：公司海外各项业务的未来发展情况？哪些地区会有亮点？

公司海外业务分为国际部和美国子公司两大板块。国际部上半年表现稳定。分产品线看：荧光平台为第一大收入来源，上半年荧光新品收入表现良好，新品上量对单产提升助力明显；场景方面上半年新增覆盖 33 个国家的医院终端，涵盖危急重症、床旁检测、门急诊等场景，已进入埃塞俄比亚联合国医疗中心等当地头部医院。胶体金平台产品分化明显，传统品类稳中有降，WHO PQ 认证品类优势突出，已取得艾滋自测、艾滋 POC、疟疾产品 PQ 认证，高敏疟疾正在推进临床，埃博拉产品进入世卫组织产品测试名录，PQ 相关收入上半年增速较快。化学发光平台上半年在 9 个国家出货，推进符合预期。电化学平台湿式血气产品成功导入超 30 多个国家，同比增速为所有产线中增速最快的板块，另外公司持续推进干式血气、干式凝血、湿式凝血等产品海外导入。

美国子公司方面，万孚是目前美国呼吸道领域唯一拥有全产品 510K 认证的公司（流感单检、新冠单检、新冠流感三联检），未来可凭借该认证优势拓展更多市场；关税方面，2026 年 7 月 24 日起美国执行新关税政策，美国子公司需承担的关税降至 12.5%，较去年大幅下降，已有多家美国渠道商和大客户

主动对接合作，下半年呼吸道业务存在新的增长机会。

问题七：病理立项指南落地后院端有哪些积极变化？公司与赛维森、生强的协同效应如何？

病理是肿瘤诊断、疾病预后判断的金标准，数字病理和分子病理是传统病理的重要升级方向。公司自 2018 年起布局病理领域，除自身免疫组化病理业务外，还通过投资方式延伸能力边界，投资了生强、赛维森、医准智能等病理相关企业。目前相关投资企业发展态势良好。病理相关新政对行业是重大利好，长期来看，AI 在病理、影像场景的应用是医疗 AI 中最直接、需求最迫切的方向，赛道成长空间充足。

问题八：公司终端纯销表现较好，报表端业绩大概什么时候能追上纯销表现？

公司从 2025 年开始提升对纯销的关注度，纯销是收入持续增长的根基。目前营销端已落地多项动作：一方面面向化学发光业务出台针对性策略，加大市场投入，明确区域拜访要求，联合渠道开展终端推广，通过专项客户沟通纽带与终端开展深度业务沟通；另一方面持续丰富产品矩阵，仪器端现有 i1900、i2900、FC-2100、FC-6000、FC-9000 等机型，2026 年底还将推出 FC-6100 机型，试剂端甲功注册证数量为甲状腺检测领域最全的菜单之一，同时推出了多款肿标、细胞因子类产品。目前暂无法预测报表端业绩追上纯销的具体时间，但 2026 年下半年相关动作会显现效果，公司中长期增长目标始终保持不变。

三、总结

短期来看，公司业务确有一定承压，但公司内部对形势保持清醒认识，正有序推进结构性调整，核心是关注临床价值、聚焦终端纯销。在创新层面，公司没有停止步伐，反而在加大投入，相关成效会逐步在业务数据中呈现。

战略层面，公司方向明确：一是与时俱进，紧跟宏观政策变化；二是持续加大创新投入；三是持续推进内部增效。

执行层面，公司抓住了几个大的发展机会：第一，化学发光必须突破，

	否则公司在 IVD 领域的行业地位将受到限制，公司有更高的目标；第二，持续夯实分子、病理及 POCT 业务的市场地位，无论在新一代荧光还是未来新技术层面，研发投入都没有停止；第三，顺应“诊疗一体化”趋势，公司始于 POCT 但不止于 POCT。 无论战略层面还是内部运营层面，公司都最了解自身的整体布局，对未来发展充满信心。
--	--