证券代码：300482　　证券简称：万孚生物

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	中国银河证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、东方财富证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司等机构
时间	2026 年 10 月 28 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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 年前三季度经营情况介绍** 2026 年前三季度，IVD 行业延续深度调整后的筑底修复态势，公司以“直面现实、砥砺再战”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，公司实现营业收入 156,889.22 万元，较上年同期下降 7.18%；归母净利润 13,387.97 万元，同比增长 0.10%；扣非归母净利润 8,585.45 万元，同比增长 3.89%。 分季度看，公司经营呈现逐季向好势头。第三季度，公司实现营业收入 53,038.57 万元，同比增长 19.32%，重回单季双位数增长；归母净利润 1,135.69 万元，同比增长 120.48%，实现同比扭亏为盈。2026 年一、二、三季度单季公司营业收入同比增速分别为-27.31%、2.56%、19.32%，收入端逐季修复、利润端累计回正，表明公司提升经营质量、强化终端纯销、优化经营性现金

	流的结构性改革实现了突破性的进展。 从利润表看，公司盈利得到实质性修复。在行业价格承压背景下，毛利率同比提升 2.07 个百分点，展现出较强的盈利韧性；管理费用、销售费用同比双降，运营效率提升和降本增效成效逐步显现；财务费用同比大幅增长，主要是受可转债到期利息的一次性费用支付及人民币升值所带来的汇兑损失的影响，其中可转债利息费用累计为 6684.24 万元，汇兑损失累计为 3095.66 万元。 此外，公司经营质量显著提升。前三季度公司经营性现金流量净额 50,430.16 万元，较去年同期增长 8.57 倍，造血能力显著增强；随着三季度可转债完成到期赎回，公司应付债券清零，资产负债结构更为轻盈稳健；应收账款、存货周转效率持续改善，公司运营资金管理效率得到持续优化。 从业务端来看，国内荧光基本盘稳定，糖化血红蛋白等基层体检项目持续放量；管式化学发光继续以“特色项目+常规项目”双轮驱动，扩大三级医院覆盖率；国内金标逐步企稳，登革热、血液传染病等非呼吸道业务持续发力；国际业务维持高速增长，荧光新品、WHO PQ 订单带来显著增量；美国子公司毒检业务稳中有升，呼吸道持续拓宽渠道；分子诊断在海外市场实现突破式进展。 整体来看，公司经营正转向“有利润的增长、有现金流的利润”的可持续盈利性增长模式，经营基本盘进一步夯实。展望四季度，国内 IVD 行业政策环境已进入“平稳优化期”，行业有望在政策底出现后逐步恢复。公司将坚定“价值驱动型高质量发展”的战略变革，继续聚焦“终端纯销增长、经营质量提升”，国内业务在纯销层面巩固稳中有进态势，国际业务与美国子公司力争实现较快增长，为全年业绩贡献重要增量。 **二、问答环节** **问题一：近期检验项目收费立项指南在各地陆续出台征求意见稿，如何解读该政策对公司的影响？** 答：检验项目收费立项指南于今年 8 月由国家医保局正式发布，将按四个价区分步落地推广，预计到明年上半年行业影响才会较为完整地呈现。从第一价区的情况看，免疫类项目受指南影响相对温和。在 AI 病理辅助诊断方

	面，政策自去年 12 月病理新政后逐步打通，目前随着立项指南的逐渐出台在各省陆续落地，公司对病理方向整体看好。自 2025 年以来，公司全面拥抱 AI，明确将“数智化”列入三大战略维度之一，围绕“并购投资”、“业务应用”、“运营增效”三大路径并举推进。 **问题三：单三季度毛利率相比前两个季度环比略有波动，主要原因是什么？** 答：从年初至报告期末的累计毛利率看，同比仍有提升；单看三季度，毛利率较上半年略有回落，主要有两方面原因：一是关税返还的影响，去年美国关税对公司成本影响较大，公司向美国海关申请关税返还，相关返还在上半年陆续收到并冲减了存货成本，对上半年毛利率形成正向影响，三季度不再具备该因素；二是产品销售结构差异，流感季通常出现在温差较大的季度，流感、心血管等毛利相对较高的产品在相关季度销量与纯销更大，三季度产品结构相对偏弱。若从全年或拉长周期看，尽管集采、收费调整与竞争对出厂价格仍有影响，公司通过内部降本增效可以对冲上述影响，毛利率整体保持相对稳定。 **问题四：如何展望今年及明年的利润情况？** 答：从单季收入同比看，公司经营已由一季度的下降、二季度的恢复正增长，到三季度回到双位数增长，季度间波动明显收敛，反映外部市场与政策环境趋于稳定、内部经营质量调整逐步见效。去年以来公司推进项目聚焦、组织架构调整、提升后台效率等降本增效举措，效果已在今年的利润端与费用端体现：前三季度销售费用、管理费用、研发费用的同比降幅均高于收入降幅。同时，今年承接了可转换公司债券到期一次性利息支付，以及美元汇率走低带来的汇兑损失。后续公司仍将保持对市场端、研发端的投入，但会通过提升内部效率改善费用效率，推动盈利水平稳步回升。对今年全年及明年的利润情况，公司保持信心。 **问题五：国内三季度各板块发展情况？**

	答：前三季度公司收入端延续调整态势，但边际改善清晰：三季度单季营业收入同比增长 19.32%，收入拐点在报表端得到确认。各板块呈现“传统业务企稳回升、新兴业务加速成长”的分化格局。 国内定量业务：国内定量业务单三季度实现恢复性增长。化学发光平台的“特色项目+常规项目”双轮驱动的业务模式持续显现生命力：以血栓、细胞因子、高血压、子痫前期等特色项目突破进院，带动心标、炎症等重点常规项目增项上量。终端层级持续上移；免疫荧光平台依托“基层慢病放量+等级医院门急诊推动”双轮驱动。基层慢病放量战成效显著：公司以差异化产品组合加速基层医疗机构覆盖，核心品类糖化血红蛋白借助国家将其纳入 65 岁及以上老年人免费体检、费用由财政支持的政策东风，在基层公卫体检市场保持良好表现糖化血红蛋白在纳入老年人免费体检政策的带动下，在国内荧光收入中占比持续上升；电化学全自动血气生化分析仪持续拓展装机，国内业务保持正增长。 国内金标业务： 单三季度收入环比改善，压力最大的阶段正在过去。登革热等特色传染病检测产品市场覆盖持续扩大，在流感需求回落的背景下形成有效补充;FG-3000 免疫层析分析仪持续推进装机与产品迭代,“仪器+试剂”绑定、以机带量的终端升级路径不断落地。 国际业务：单三季度盈利水平进一步提升，全年目标达成进度良好。公卫等业务板块表现较好；分子诊断海外业务持续快速增长；管式化学发光在多个国家完成首次装机并快速上量。国际部服务场景进一步升级，门急诊一体化解决方案已进入多个国家的终端医院；俄罗斯、印度等重点市场保持增长，本地化运营模式持续复制推广。 美国子公司：业务稳中有进，盈利水平持续提升。DOT 联邦用工检测放开，唾液、毛发样本逐渐获批，毒检业务有望迎来新的稳定增量；公司是美国呼吸道领域拥有完整 510(k)产品线认证的制造商，呼吸道业务会为美国子公司带来持续增量。 **问题六：分子、病理业务发展如何？** 答：分子业务从“有产品”到“有矩阵”，海外率先兑现。公司分子平台

	以微流控卡盒为核心载体，已迭代至第四代——15 分钟完成全流程核酸检测、灵敏度达 200 copies/mL，聚焦门急诊快速检测场景，重新定义了分子 POCT 的标准。产品矩阵覆盖呼吸道多重检测（甲乙流/RSV、腺病毒/肺支/副流感三联检均已获证）与肿瘤分子病理两大方向，HPV、结核、性病、胃肠道等品类持续推进。国内市场，全自动核酸检测一体机 WonNova 1600 及两款呼吸道三联核酸检测试剂盒取得 NMPA 注册证，并实现疾控系统首个装机；海外市场进展更快，在超过 20 个国家实现业务突破，欧洲临床评测推进中、注册获证在即。商业模型上，“样板+渠道+售后+产能”的闭环初步跑通，多国渠道实现复购，正从“点状突破”走向“区域深耕、持续放量”。 病理业务已初步构建对组织病理、细胞病理和分子病理三大细分赛道的全覆盖，报告期内经营表现良好，在免疫组化（IHC）与分子病理（MSI）两条主线上均实现高增长。 IHC 免疫组化业务：一抗、二抗、IHC 试剂销售额同比均大幅增长，终端渗透路径得到验证；产品菜单持续扩充，解决了此前一抗种类少、不满足终端招标要求的痛点。 MSI（微卫星不稳定性）检测产品：新技术独家阶段抢占空白市场。MSI 状态检测是当前肿瘤免疫治疗（PD-1/PD-L1 抑制剂）的伴随诊断核心指标，市场增长空间广阔。从政策驱动看，目前全国 31 个省市已有 22 个省市出台病理类医疗服务价格立项指南，其中 18 个省市 MSI 检测收费价格高于 1,600 元，收费路径明确，为 MSI 等分子病理项目进院放量提供了有力支撑。 在 AI 病理领域，公司通过与赛维森医疗、生强科技的参股合作，布局数字病理 AI 全流程解决方案，探索"仪器+试剂+AI"的一体化病理检测新模式。2026 年病理类医疗服务价格立项指南落地执行，首次明确将"人工智能辅助诊断"列为病理诊断的扩展收费项，AI 辅助诊断收费路径打通，公司有望直接受益于病理 AI 收费政策的落地。报告期内，公司对生强科技继续追加战略投资，进一步深化数字病理 AI 全流程解决方案布局。 在 AI 病理出海方面，公司依托覆盖全球 150 多个国家和地区的渠道网络，与赛维森、生强等生态伙伴协同，推动 AI 病理商业模式在海外落地，已在香港、意大利、荷兰等标杆终端实现落地，商业模式正在加速向更多市场复制。

	作为 AI 辅助诊断领域中少数同时具备"三类证产品+收费路径打通+海外标杆落地+全球化渠道"完整闭环的企业，公司的 AI 病理出海有望成为继分子诊断海外之后的又一增长引擎。 **问题七：经营性现金流量净额改善的原因？** 报告期内公司经营性现金流延续改善势头，前三季度经营活动现金流量净额 5.04 亿元，较上年同期大幅增长，上半年实现由负转正后三季度进一步放大，显著高于同期净利润水平。主要得益于：一是公司强化终端纯销导向，销售回款率持续提升，期末应收账款较期初持续下降；二是公司整体经营质量提升，现金周转周期较上年同期持续缩短。公司将销售回款率作为销售事业部的核心考核指标，随着公司从“规模导向”转向“有利润的增长、有现金流的利润”，经营质量改善将成为常态。 **问题八：国际部三季度业务表现有什么亮点** 在“出海”布局成为行业破局关键的当下，公司受益于良好的国际化基础，以全球化视野统筹海外国家临床与注册、供应链前置、重点国家本地化运营，打造出海 2.0 生态。公司持续深化"一带一路"沿线市场布局，"产品+服务+本地化"模式显现出较强适配性。 今年，美伊战争爆发，对于国际部中东大区、欧洲大区、非洲大区在国际货运物流层面有阶段性的影响，但公司业务团队展现出了韧性，很快适应了中东非地区地缘政治摩擦在中短期持续存在的现状，找到了替代性的物流途径和方法。 国际部总量达成符合预期，单季明显提速。且增长结构优于总量本身。其一，三季度增长呈全平台特征——金标、荧光、电化学同步实现较快增长，并非依赖单一产线；其二，区域结构持续优化，公卫、印度、中东非等大区达成领先；其三，新品已从补充性收入成长为收入结构的组成部分；第四：可覆盖场景扩容，门急诊一体化解决方案进入多个国家标杆医院，为荧光平台打开了更高层级的终端空间。

	三、总结 2026 年公司全年目标聚焦终端纯销增长不动摇。国内业务在纯销层面巩固稳中有进态势，报表端实现逐季改善；国际业务力争较快增长，成为全年重要增量。从政策环境看，行业已进入平稳优化期，检验量呈现底部企稳信号，行业有望在政策底出现后逐步恢复。公司将坚持组合化、国际化、数字化三大战略，以化学发光为主线，同步推进分子诊断、病理及国际本地化三个战略级增量业务，穿越周期、抢占行业长期战略高地。