

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	广发证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司等
时间	2022年4月25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	<p>一、2021年全年及2022年第一季度经营情况介绍：</p> <p>2021年，公司聚焦体外诊断主航道，在同比基数较高的情况下仍然实现了较为稳健的增长，营业收入33.61亿元，同比增长19.57%；归母净利润6.34亿元，同比增长0.04%。2022年一季度，国内外市场对新冠抗原检测试剂的需求飙升，公司实现营业收入26.25亿元，同比大幅增长276.87%；归母净利润9.04亿元，同比大幅增长481.32%。</p> <p>1、2021年度：</p> <p>2021年度，公司实现常规业务销售收入19.16亿元，同比增长38.18%。慢病管理、传染病、毒品（药物滥用）、优生优育四条产品线均实现了快速增长。2021年，公司实现新冠业务收入11.4亿，同比增长9.6%。21年，在delta和omicron成为占据主导地位的大流行毒株的背景之下，新冠抗原居家自测成为重要的防疫手段。欧洲市场于21年上半年率先启动抗原自测的注册，公</p>

司在欧洲获取了大量的订单，对收入贡献明显。

同时因为海外新冠业务变化快、注册准入企业增多，欧洲公开市场的新冠抗原检测产品的报价有逐渐下降的趋势、公司研发投入强度增强以及员工激励计划、可转债利息摊销费用的增加等毛利和费用层面的变化，导致公司收入虽然实现了约 20%的较快增长，但是利润增长会慢一些。

2、2022 年第一季度：

2022 年一季度，公司的新冠业务实现了爆发性的增长，拉动合并报表层面的收入增长了接近三倍，利润增长接近五倍。新冠自测已成为全球的大势所趋。一季度，公司积极推进新冠抗原自测产品在全球若干国家和地区的注册准入，并先后获得巴西 ANVISA、澳洲 TGA、泰国 TFDA、马来 MDA 的注册准入。香港疫情爆发后，公司积极参与到对香港防疫物资的援助供应中，为香港供应了大量的新冠抗原检测试剂，助力香港抗疫。3 月 12 日，公司成为国内新冠抗原产品首批获批企业之一。针对国内疫情较为严重的地区，公司积极增产扩能，积极保供，为上海、吉林、广东等地区的抗原供应做出了应有的贡献。

新冠疫情提升了政府对公共卫生的关注和投入，控制疫情成为社会的共同愿望，公司将全力以赴，积极参与，并持续提升抗疫保供能力。公司谨守本心，聚焦体外诊断主航道，秉承稳健经营的业务发展思路，贯彻“品质牛、战全球”的发展主题，实现持续稳步的增长。

二、问答环节

1、Q：2022 年常规业务是否受到疫情影响，未来常规业务预期大概多少？

A：今年年初公司做了关于常规业务的战略规划，今年常规业务增长目标是 30%以上，新冠业务目标是至少要做到 2020 年的规模和体量。目前从一季度的最终实现的收入构成来看，新冠业务的表现远远超出公司预期，常规业务的表现比公司预期稍弱。

常规业务受影响的主要因素：1) 短期为满足国际新冠订单，在产能上向新冠倾斜。2 月开始，公司有较多海外订单，生产时间紧张、交付要求高，公司调动几乎所有产能用于抗原生产，因而对常规业务的生产和交付造成了一些影响；2) 国内疫情散点爆发，二三线城市管控力度大，导致医院门诊量及

样本检测量减少。由于疫情管控的因素，业务开展也比较受限，一季度国内的常规业务也受到一些影响。

2、Q：新冠抗原检测试剂当下及未来三季度市场需求情况如何？

A: 欧洲市场需求预期：公司在欧洲地区渠道布局较为完善，持续有订单需求，但英国、德国、法国等欧洲主要国家已经宣布在政府层面不再做疫情管控，因此短期来看新冠抗原产品出现大订单的概率降低。但也不排除随着疫情的发展变化，这些国家对防疫政策再次作出调整。公司对相关情况会密切追踪；

亚非拉市场需求预期：公司已经在若干亚非拉国家，如巴西、俄罗斯、菲律宾、泰国等取得了新冠抗原的自测证，目前新冠居家自测已经成为了全球的大势所趋，公司也在积极和这些国家洽谈抗原订单；

国内需求预期：目前国内仍旧维持“动态清零”政策。对于新冠抗原自测的应用方式，各个省还是采取不同的做法。制定的防疫政策不同，就会直接影响到核酸检测或者抗原检测在当地销量的预测。公司会持续支持和参与国内抗疫工作。

3、Q：后疫情时代 POCT 的海内外战略布局和优势是什么？国内常规业务后续发展重点在哪里？

A：公司最大的优势就是公司产品线布局全面，品类覆盖率高；未来公司除了继续守住胶体金、荧光的基本盘外，将在化学发光、分子诊断、病理等技术平台重点发展。

1) 化学发光领域：进一步扩大国内和国际布局；化学发光仪器的部分元器件需要向海外采购，一季度海外供应商产能受限，因此对公司发光业务扩产有一定影响，后续化学发光产能有所改善；2) 病理业务领域：具有自主知识产权的免疫组化染色机 PA3600 及二抗系统正式上市，为 2022 年主推方向之一；3) 分子诊断领域：公司自研的优博斯 U-Box 已于 2022 年 Q1 拿到注册证，优卡斯 U-Card 有望在 2022 年 Q2 或 Q3 获得注册证，为分子诊断领域带来增量。

4、Q：公司的 POCT 分子诊断与常规分子诊断相比有哪些优势能够支撑未来放量？

A：POCT 分子诊断的主要优势包括：1) 操作简便：样品加入后无需后续操作，实现真正意义上的“样本进、结果出”；2) 完全封闭：仪器整体完全封闭，无需样本处理操作，无需专业的检测环境；3) 速度快：一小时内出结果。

5、Q：员工股权激励计划的费用确认如何？

A：公司股权激励计划分三年解锁，按照 30%、30%、40%的比例，2021 年大概产生了 4300 万元的员工股权激励费用；预计三年总股权激励费用总额将达到 1.8-1.9 亿元。

6、Q：海外的常规业务在 2022 年预期如何？

A：美国子公司的基本盘毒检业务表现稳定，新品导入持续创造增量，有望实现稳定快速的生长。毒检领域尿液毒检产品增长较为稳定，唾液毒检近年来有了明显放量，其他新品也在上量的过程中。宠物业务基数较小，但增长很快，2021 年收入同比翻了三倍左右。

国际部业务覆盖六大区、35 个重点国家，根据体量分为 A、B、C 三个等级：公司今年经营管理层面的重要目标为在 ABC 三个等级各打造标杆国家，树立起成功的范例；2021 年胶体金、免疫荧光业务占国际部总业务的 2/3，2022 年计划在这基础逐渐导入化学发光、分子病理等业务；国际部区域大、覆盖人口规模大，持续导入现有产品线，未来发展有很大空间。

7、Q：安徽集采之后，常规业务做了哪些调整来对冲风险？

A：从整体来看，安徽集采对当年影响十分有限，几乎可以忽略不计。但是集采让我们看到常规业务发展的方向，我们也明白政府希望通过市场机制让医疗支出更低，医疗产业中享受高毛利的机会以后都不会太多了，后续我们会加强生产和运营，降本增效；更加重视政府订单的机会；注重创新，找

到行业新的增长点；发掘消费性医疗的机会等方式来增强公司常规业务的竞争力。

8、Q：今年整体的毛利率是有一定的回升的。是由于现在的新冠产品的价格有所改善吗？

A:今年的毛利率相比去年确实是有所改善，今年的毛利率改善得益于两方面：1) 运营管理能力增强，因为去年在新冠的交付，我们走了一些弯路，也吸取了一些经验和教训。今年在供应这一端，我们想了很多办法去降本，提高我们运营的水平；2) 价格方面相对稳定，没有那么大的波动，所以我们今年的毛利率水平比去年是有比较好的提升。

9、Q：公司的传染病检测是基于什么方法及平台？

A:我们的传染病主要是有三个平台，一个是胶体金的平台，一个是荧光的平台，还有一个是化学发光的平台。目前我们传染病主要是在胶体金和荧光这两个平台上面，化学发光平台，是我们重点布局的赛道，目前在临床实验室发光还是主流的技术平台，所以在发光赛道上面，我们肯定是要做一些布局的。

10、Q：公司的应收账款余额大幅增长，应收账款主要是国内市场还是海外市场？预计什么时候可以集中回款？

A: 按照一季报的数据来看，我们的应收账款的余额约为 20 亿，因为新冠的订单有一部分是政府采购的，政府采购，是先发货后回款。新冠的订单我们主要是集中在 3 月份发的货，按照当时约定的回款周期是 4 月份，目前新冠的订单的回款基本上已经大部分都已经回来了。

11、Q：宠物检测有没有什么新进展？

A: 宠物检测方面我们今年在内部做了一些剥离，准备把宠物检测建成研、产、销独立的体系。我们也把一些技术平台移到宠物检测里面来支持宠物业务的发展。我们整个团队做了一些强化，做了未来几年的规划，认为宠物检

测是未来几年值得投入的机会。
