

证券代码：万孚生物

证券简称：300482

广州万孚生物技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券、金域投资、理成资产、东方阿尔法基金、华泰证券、宏道投资、中融基金、辰阳投资、合煦智远基金
时间	2019-05-10
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长：王继华，董事会秘书：胡洪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、Q：请介绍一下心标市场情况和行业竞争情况。</p> <p>A：在北京、上海等一线城市三甲医院的心标产品以国外品牌为主。在心标国产厂商中，万孚的产品质量、技术水平相对领先。万孚的心标产品主要借助于五大中心尤其是胸痛中心的建设推广，万孚在胸痛中心市场处于行业领先地位。</p> <p>2、Q：POCT 产品对于胸痛中心的作用是什么，跟大型设备的检测产品有何差异？</p> <p>A：出现胸痛症状的病人，很有可能是心肌梗塞等危急重症，其黄金救治窗口为 2-3 小时，对救治的时效性、准确度有很高要求。胸痛中心为应对病人快速救治的要求，需要用到检测速度更快的检测手段，从取得样本到出检测结果必须在 20 分钟以内。以前检测主要通过检验科大型设备进行检测，样本周转时间较长，难以应对胸痛中心的需求。POCT 产品速度快、通量小的特点能满足胸痛中心的特殊需求。</p> <p>3、Q：POCT 产品有什么应用场景？</p>

A: toB 端主要应用场景如下: 1) 危急重症管理、胸痛中心: POCT 快速、便捷、可移动等特点特别适合运用于对救治时间窗口要求严格的危急重症的管理。2) 基层医疗机构: 分级诊疗要求在基层开展血气、血凝、糖化血红蛋白、心肌损伤标志物、艾滋、梅毒等项目的检验。现阶段基层门诊量和样本量较小而且不稳定, 小型 POCT 仪器更加合适, 使用和维护成本更低。3) 临床科室: POCT 产品的快捷、便利等特性极大的满足了临床科室对于快速确诊、实时监控病情、用药指导的需求。4) 疫情监测、灾难救援等。

toC 端的主要应用场景为个人健康管理。

4、Q: 如何看待美国加征关税对公司的影响?

A: 目前对公司影响较小。首先, 公司产品不在目前美国加征关税的 2000 亿美金征税清单里; 另外, 公司针对海外市场变化有应对措施, 在美国已经布局了工厂, 未来会随着中美形势的发展调整美国工厂的建设速度。

5、Q: 公司产能不足问题如何解决?

A: 去年公司定增项目分为两部分, 一个是信息化项目, 另外一个是新生产基地建设。目前新生产基地主体建筑已经动工。另一方面, 公司通过“精益生产”引入自动化产线等方法提高公司产能。

6、Q: 如何看待 POCT 市场和行业竞争?

A: POCT 是一个新兴行业, 跟政策密切相关。在全球来看, 之前 Alere 是行业内最大的公司, 后来被雅培收购。现在雅培规模最大。各个国际大型厂商都有各自的 POCT 板块。POCT 行业增长速度快, 还处于行业生命周期的初期, 人口、健康意识等因素会进一步促进 POCT 行业发展, POCT 市场还有较大的潜力。

在竞争方面, POCT 看起来门槛不高, 但要做到上规模不容易。在 POCT 行业做到规模化, 必须要多技术平台、多领域、多渠道的覆盖, 对厂商的综合能力要求很高。此外, 基层医疗机构相对更分散, 对 POCT 厂商的营销能力提出更高要求。

7、Q: 万孚如何从 B 端进入 C 端业务, 目前做了哪些准备?

A: POCT 产品检测快、小型化、便捷化的特点天然适用于家庭个人健康管理。公司目前处于 toC 端商业模式探索时期, 公司自建天猫旗舰店, 同时通

过和互联网企业、高校合作，在客流量大的地方的自动售货机铺设 POCT 产品。目前公司通过这些尝试进入 C 端市场，后期有可能通过投资并购、战略合作的方式，和有经验的 toC 企业一起开拓 toC 业务。

8、Q: POCT、IVD 行业面临毛利率下降的趋势，公司如何看待及应对？

A:从医改政策来看，医保控费是很重要一部分。从行业来看：1) 医院在推广药品零加成；2) 进口替代，对进口产品冲击更大；3) 渠道方面，以前较多层的渠道会逐步扁平化。总体而言，医保控费是由价值链的各个环节一起来承担。

对厂家而言，应对方法主要是 1) 提高产品竞争力，提高产品差异化；2) 加强成本控制，提高运营效率；3) 不断推陈出新、技术迭代。

最近两年万孚产品的出厂价较稳定，毛利波动较小。

9、Q: 如何理解公司一季度营收增长构成？

A:一季度有流感爆发的季节性因素，因此传染病增长较快。其他产品线总体保持稳健增长。

10、Q: 万孚主要通过经销商销售，如何把握产品终端的流向？

A:万孚对自身产品流向有一定把握。目前公司正在进行信息化智能化建设，通过 ERP 系统的建立让销售数据更加精准，方便公司及时了解产品流向。

11、Q: 在成本端、原材料供应方面如何应对医保控费的影响？

A:主要有 1) 控制原材料成本，加强自主研发生物原材料，提高自产原材料比例；2) 通过“精益生产”、自动化产线的引进降本增效；3) 通过内生或外延的并购和投资加强自身核心竞争力。

12、Q: 公司未来会有哪些投资并购动向？

A:万孚是一个技术驱动型公司。未来的投资并购主要关注产品技术方面。此前收购渠道公司是在行业政策变化较快背景下的应对措施，并非公司主流发展方向，会根据市场变化进行调整。

13、Q: 如何看待海外市场？

A:海外市场是万孚很重要一部分业务。万孚进入海外市场较早，早期主要销售区域在美国及欧洲等成熟的发达国家市场，目前慢慢往亚非拉等发展中国家拓展。发展中国家和地区一方面人口基数大，另一方面医疗卫生行业

	<p>相对处于初期阶段，给万孚很多发展机会。</p> <p>14、Q：海外市场从定性产品转向定量产品会不会有困难？</p> <p>A: 存在一定难度。因为 1) 需要理解当地市场，定量产品需要跟客户有更深的关系建立；2) 不同市场对注册证要求不同，进入海外市场需要注册当地的产品证书，获得产品注册证书需要一定时间。</p>
日期	2019-5-10