

合富（中国）医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国泰基金、东北证券、广发证券、国盛证券、南京证券、招商证券、中信建投证券、中信证券、东方财富证券、申万宏源证券自营、昶元投资、诚耀卓晟投资、福建酝畴私募、贵山私募、国科龙晖私募、广发信德投资、稷定私募、沁闻投资、上海昂岳投资、上海君牛私募、上海摩旗投资、上海天戈投资、上海万融投资、上海偕沣资产、上海引弓投资、上海裕稷投资、上海证研投资、苏州格外资本、天瑞万合私募、通乾投资、文浩资本、旭冕投资等机构 (排名不分先后)
时间	2026 年 9 月 7 日 -2026 年 9 月 11 日
地点	活动 1：合富中国 20 楼会议室 活动 2：上海浦东文华东方酒店
上市公司接待人员姓名	活动 1： 董事长 李惇 董事、副总经理 曾冠凯 董事会秘书 朱莺 财务金融总监 武艳 证券事务代表 朱婉莹 企划宣传经理 孔煦好 活动 2：

	董事会秘书 朱莺 证券事务代表 朱婉莹 投融资经理 方鼎
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 公司业务以体外诊断（IVD）相关医疗设备及耗材集约化服务为核心，深耕中国大陆医疗市场近三十年，长期致力于搭建两岸医疗交流平台。公司 2022 年于上海证券交易所主板挂牌上市，控股股东为合富（香港）控股有限公司。公司构建了 A（AI 临床专科诊疗辅助智能体）、C（合富 CT，医院决策分析一体化平台）、M（迈塔威科教研数智化平台）、E（两岸专家资源共享平台）的自研产品及服务矩阵，以赋能方式为医院客户提供供应链管理优化、专科能力提升、运营效率改善等增值服务。公司汇聚境内外医疗专家资源，并与国家卫健委能力建设中心开展强基层相关课题合作，将科研产品转化为面向基层医院的落地解决方案。 二、问答环节 问题 1：请介绍 AI 方向合作医院数量、面向基层医院推广时的客单价水平、收费模式以及未来向其他专科拓展的可能性。 答：目前，风湿免疫科 AI 诊疗辅助智能体已完成验证并已中标抚顺市中心医院智能体项目。同时，公司还在与同仁医院沟通合作眼科 AI 诊疗辅助智能体，并同步规划病理切片 AI 辅助判读、影像 AI 辅助判读等方向。公司未来 AI 布局并非单一产品，而是通过多元产品矩阵覆盖整体解决方案。在收费安排上，单一产品面向基层医院可采取按月订阅付费，亦可一次性买断长期使用权。在推广路径上，基层医院（一般课题单位）可依托国家卫健委直属单位课题与三级医院（重点课题单位）开展专家合作，由三级医院专家牵头，形成“专家+AI+基层医生”双线机制：AI 先行开展诊疗判读，若医生判读结果与 AI 判读结果不一致，可由三级医院专家提供二次判读支持，专家在 AI 诊疗辅助的基础上还可给予临床指导；AI 诊疗辅助智能体可助力基层医院医生提升对患者的诊疗能

	力与服务水平。 问题 2：其他 AI 医疗厂商多通过医保局、卫健委等渠道参与政府招标，公司后续是否会参与此类招标？同时，公司 AI 产品主要基于三级医院真实病例训练，往基层推广时数据通用性如何保证？ 答：公司目前的 AI 产品是部署在医院本地，而非采用云端架构，主要考虑数据出院的合规要求。在政府/医保招标层面，公司收费模式有两种：一是医院认可产品带来的绩效与质量提升后直接从其运营经费支付，二是省级医保部门按使用量付费。公司以试用、课题研究等方式先行建立产品可信度与市场知名度，再择机参与整体招投标，从而降低医院使用成本。在数据通用性方面，公司认为训练数据质量比数量更为关键；公司在合作时确认医院知识库与病例书写完整度，再下沉至基层医院进行结果一致性验证；且合作的专家可在 24 小时内响应基层医生的答疑需求，保障对患者的服务质量。 问题 3：公司是头部医院数据争夺中的先行者之一，请介绍公司当年较早介入 AI 模式的核心判断依据，以及后续的业务规划与资金安排。 答：从市场端看，中国台湾地区因医疗信息化推进较早，有较多的经营总结；公司此前也与国际知名企业有过深度合作，接触较多前沿医疗技术方案并推进科研成果转化。公司从患者与医生的实际需求出发设计产品内容，与专家、机构的合作黏性较强——AI 产品直接面向专科医生提供辅助服务，而非面向患者开展诊疗咨询。公司选择专业技术合作伙伴进行 AI 智能体模型的合作研发，完成后公司将 AI 诊疗辅助产品推入市场，强强结合；目前第一个风湿免疫科诊疗辅助智能体已经研发落地可供基层医院安装使用；后续眼科、病理科、放射科的诊疗辅助智能体陆续启动。当前产品推广阶段依靠现有人员与渠道推进，不会产生大量资金占用。 问题 4：合富 CT、迈塔威与 AI 智能体三类产品分别面向头部医院与基层医院的差异化场景，请介绍三类产品如何组合形成完整的医院赋能解决方案？ 答：这三类产品面向不同医院场景，其中合富 CT 针对医院科
--	---

室运营管理，指引医院高级管理者作出提升运营绩效的决策。迈塔威可以开展专家远程手术指导，响应基层专家手术需求，AI 专科诊疗辅助智能体针对基层医院专科诊疗能力补强。这三类产品的共同逻辑是帮助医院提升运营管理能力、帮助基层医生提升手术能力和提高诊断能力。三类产品都有专家提供指导服务。

问题 5：公司原有的 IVD 主业以渠道商身份面对客户，请介绍该业务的赋能商业模式、与同行 IVD 提供者的差异化以及面对集采政策的应对策略；同时，公司当前产品的知识产权安排是怎样的？

答：公司 IVD 业务定位为上游原厂与医院之间的渠道商角色，公司与上游厂商多采用按比例让利的采购模式。因此，集采政策对公司集约化业务收入额影响较大，但毛利率基本保持稳定，毛利额变化主要受销售额变动影响；2024—2025 年公司报表已充分反映上述影响，预计 2026 年以后集采冲击将边际减弱。公司原有 IVD 集约化业务的特色在于“无代理，多品牌合作”模式，并且通过提供 ACME 赋能服务获取当前业务存量合作机会——客户可以在不额外提高采购成本的同时获得 ACME 赋能服务。当前，合富 CT、AI 智能体、迈塔威三类产品的知识产权均归公司所有。合富 CT、AI 智能体的客户仅享有软件使用权。迈塔威为软硬件一体化产品，客户享有设备产权和软件使用权。

问题 6：公司为什么会考虑引入迈塔威产品？

答：早在 2023 年，公司就前瞻性布局业务升级，拟依托新的科技项目为医院提供综合解决方案。迈塔威科教研平台的技术源自中国台湾，相关产品已覆盖中国台湾 70%的医学中心，受到临床专家的广泛认可；经中国台湾临床专家引荐，公司考察研究后认为该技术在推动优质医疗资源下沉、助力基层医疗机构诊疗能力提升方面具有独特价值，能够契合公司面向基层医院构建综合解决方案的战略方向，遂决定引进该技术，并通过与许多头部专家的交流学习、迭代升级，自主研发与迭代优化形成拥有自主知识产权的迈塔威科教研平台。

接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通，未出现未公开重大信息泄露等

	情况。以上如涉及对行业的预测、公司发展战略及未来计划等相关内容，不代表公司盈利预测，不构成公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够的风险意识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异，敬请广大投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	无。
日期	2026 年 9 月 11 日整理