

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：2026-004

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	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 16 日 (周三) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长李惇 2、董事、总经理、财务总监王琼芝 3、董事杨毓莹 4、独立董事蔡彦卿 5、独立董事翁文能 6、董事会秘书朱莺 7、财务金融总监 武艳 8、证券事务代表 朱婉莹
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问题 1、公司今年二季度实现单季扭亏，请问该盈利是否具备可持续性？IVD 集采带来的业务冲击是否已经充分释放？本期毛利率提升，主要来自产品结构优化还是成本管控？ 答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年二季度实现单季扭亏，

	主要得益于两方面：一是 IVD 集约化业务受集采的影响已逐步边际减弱，产品毛利率维持稳定；二是公司通过精细化管理、费用控制效果显著。集采对收入额的冲击集中在 2024—2025 年度，预计 2026 年以后边际影响将进一步减弱；叠加新业务逐步导入，公司盈利的韧性有望增强。本期毛利率提升，主要来自集约化业务成本管控（毛利率较 2025 年显著提升）、费用管控并重，并非单一因素驱动。以上如涉及对行业的预测、公司发展战略及未来计划等内容，不代表公司盈利预测，不构成公司对投资者的实质承诺，请投资者注意风险，以公司定期报告为准。感谢您对公司的关注！ 问题 2、ACME AI 业务目前处于市场导入阶段，请问该业务预计何时能对上市公司利润形成稳定贡献？抚顺市中心医院中标项目以及课题医院的布局，后续转化为商业化订单的预期是怎样的？ 答：尊敬的投资者，您好！ACME 业务目前处于市场导入早期，公司对该业务形成稳定利润贡献的时间持审慎乐观态度，预计将随标杆项目落地而逐步显现，具体节奏取决于市场接受度与推广进度。公司已于 2026 年 7 月 30 日中标抚顺市中心医院风湿免疫专科智能体项目，这是公司 AI 诊疗辅助智能体从验证走向商业落地的标志性一步；结合国家卫健委直属单位课题的推进，公司有望在课题医院中形成可复制的标杆，并逐步转化为商业化订单。课题医院的订单转化将遵循“先验证、后规模”的路径，公司争取在首批课题医院中建立信任与口碑，再向更广范围推广。以上表述不代表盈利预测。感谢您对公司的关注！ 问题 3、控股股东减持计划有效期至 10 月 28 日，目前减持实施进度如何？控股股东设立的产业孵化基金，未来是否存在将体外孵化医疗资产注入上市公司的规划？ 答：尊敬的投资者，您好！关于控股股东减持计划，目前减持实施进度以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准，敬请投资者关注相关进展公告，公司会严格按照监管要求履行信息披露义务。关于控股股东设立的产业孵化基金，其投资定位为围绕医疗科技方向孵化项目，可为公司前瞻布局新技术、新业务提供储备。如未来
--	--

涉及将相关资产注入上市公司的安排，公司将严格按照法律法规及上市规则履行审议与披露程序。以上不构成任何资产注入承诺。感谢您对公司的关注！

问题 4、请问贵司如何看待 ACME 业务，发展当中存在的机遇与风险？

答：尊敬的投资者，您好！公司早在 2023 年时即布局 ACME 业务，这是一个长期战略方向。其契合国家“十五五”医疗强基政策，符合推动优质医疗资源下沉、助力基层医疗机构诊疗能力提升的政策导向与市场需求。

机遇方面：基层专科能力薄弱、专家资源分布不均，公司“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（全国专家资源与互动平台）”四位一体赋能体系可形成差异化竞争力；国家卫健委直属单位课题的推广，为公司数智化产品的市场教育和落地推广提供了丰富的应用场景；公司近 30 年医院渠道积累为推广提供基础。

风险方面：ACM 产品处于导入期，市场教育、医院付费意愿、数据合规与专家持续答疑机制均是需持续打磨的环节；行业竞争与政策落地节奏亦存在不确定性。公司将以参与课题研究先行、标杆先立的方式稳健推进，控制投入节奏。感谢您对公司的关注！

问题 5、请问贵司 ACME 业务未来发展，是否会在实现社会价值的同时，达成商业化可持续盈利？

答：尊敬的投资者，您好！公司认为 ACME 业务的社会价值与商业化可持续盈利是相互促进关系。通过 AI 诊疗辅助智能体、专家远程指导等，公司帮助基层医院提升诊疗能力、让患者就近获得更优质服务，本身就是推动优质医疗资源下沉的具体实践。公司目标是让社会效益转化为可复制的商业订单，在创造社会价值的同时达成可持续盈利，这一过程需要时间。目前合富有多种路径进入市场，在取得一定数量的医院用户认可后，未来面对的将是上万家医院需求，届时盈利可期。以上相关预期不代表公司盈利预测。请投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注！

	问题 6、据了解贵司是本次课题唯一受邀参与的企业，面对这么难得的发展机遇，请问贵司在课题项目转化为 ACME 商业订单的过程中，预计会遇到哪些难点？准备通过哪些方式化解难题，实现业务价值？ 答：尊敬的投资者，您好！公司为 7 月 17 日课题启动大会唯一受邀参与的企业，在课题成果转化为 ACME 商业订单的过程中挑战有：一，基层医院使用 ACM 产品付费能力考验；二，从课题实战验证到规模化部署需跨越“信任—试用—采购”的转化过程。为此，公司准备通过以下方式化解：一，以课题参与医院为标杆，先用验证数据说话、降低医院决策顾虑；二，提供按月订阅、长期租赁等更加匹配医院现金流的模式。公司将以“先立标杆、再复制”的节奏推进业务价值实现。感谢您对公司的关注！ 问题 7、贵司主业深耕医疗行业近 30 年，请问长期积累的医院渠道资源，对新业务 ACME 推广以及打造可复制标杆有哪些帮助？ACME 商业模式较为新颖，可根据需求选择一次性买断、长期租赁或支付软件使用费三种模式，其中长期租赁租期至少两年、按月付费，请问这种商业模式的初心是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！公司主业深耕医疗行业近三十年，长期积累的不仅是客户名单，更是与医院管理层、科室的深度信任关系，以及对医院真实运营痛点的理解。这对 ACME 推广有两方面帮助：一是新业务进入医院时信任成本更低、决策链条更短；二是公司能更精准地将 ACME 产品匹配到“运营管理改善、专科能力补强、专家资源交流”等真实场景，更快打造可复制标杆。关于 ACME 采用“一次性买断、长期租赁、支付软件使用费”三种灵活模式，其初心是降低医院初始投入门槛——让医院先以较低成本体验产品价值，在认可后再扩大合作；这既契合公司“以服务赋能换取存量业务合作”的思路，也有利于形成长期、稳定的客户黏性与持续收入，而非一次性买卖。感谢您对公司的关注！ 问题 8、中报显示公司上半年营业收入 3.39 亿元、同比下降 7.87，归母净利润仍亏损 750 万元，但 Q2 单季扣非净利润已实现
--	--

	81 万元、环比扭亏为盈,毛利率从去年同期的 15.99 提升至 17.30。请问 Q2 单季扭亏主要得益于毛利率改善还是费用控制? 在 IVD 集约化业务受集中带量采购政策深化影响下,公司如何应对医院客户采购价格下调和订单波动? 公司新拓展的 ACME 业务目前进展如何, 能否成为下半年的新增长内容? 答: 尊敬的投资者, 您好! 关于 Q2 单季扭亏的驱动因素是产品组合带来的毛利率改善与费用控制共同作用的成效。上半年公司毛利率由去年同期的 15.99%提升至 17.30%; 同时, 公司也通过精细化管理严格控制费用, 费用控制对单季扭亏形成正向贡献。 关于 IVD 集采政策的应对。 公司 IVD 业务定位为上游原厂与医院之间的渠道商角色,与上游厂商多采用按比例让利的采购模式,集采降价对毛利额影响较大、但毛利率基本保持稳定。面对医院客户采购价格下调的波动, 已在过去三年的财务报表里充分反映, 同时公司采取以下策略应对: 第一, 为客户提供 ACME 赋能服务, 借赋能服务增强客户黏性, 争取客户长期合作; 第二, 集采政策影响预计 2026 年以后边际冲击将逐步减弱, 公司也将持续通过产品结构优化平滑波动。 关于 ACME 业务进展与下半年贡献。目前 ACME 业务处于市场导入早期, 进展符合预期。近期标志性节点包括: 7 月 17 日, 公司作为唯一一家企业代表受邀参与国家卫健委直属单位课题启动大会; 公司争取透过课题触达约 500 家医院, 推进 ACME 产品落地。风湿免疫科 AI 诊疗辅助智能体已于 2026 年 7 月 30 日中标抚顺市中心医院专科智能体项目, 实现从验证到商业落地的突破。公司看重 ACM 产品长期潜力, 下半年, 持续专注 ACME 业务的落地推广。具体业绩情况以公司后续披露的定期报告数据为准。感谢您对公司的关注!
附件清单 (如有)	无。
日期	2026 年 9 月 16 日