

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：2026-005

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	中国华云控股集团、银河证券、光大证券、华泰证券、大同证券、开源证券、维也利基金、兴业证券、英菲尼迪资本、国信中数投资、中金财富、上海碧生科技、正海资本、景华基金、海利润基金、国道基金、天麒基金、益安资本、九信基金、元苔投资、博光投资、颐禾基金、弘悦投资、润义投资等投资者 (排名不分先后)
时间	2026 年 10 月 12 日 (周一) 下午 15:00~17:00
地点	合富中国 20 楼会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长李惇 2、董事、副总经理曾冠凯 3、董事会秘书朱莺 4、财务金融总监 武艳 5、证券事务代表 朱婉莹 6、企划宣传经理 孔煦好
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 合富（中国）医疗科技股份有限公司深耕医疗行业近三十年，长期致力于建构优质的医疗服务体系和促进大健康产业发展，于 2022 年在上海证券交易所主板挂牌上市，股票代码

603122。公司主营业务包括体外诊断（IVD）集约化业务、医疗产品流通业务，并通过 ACME 创新战略构建“产品+服务+数智化赋能”体系，形成第一增长曲线（IVD 集约化业务）与第二增长曲线（ACME 业务）双轮驱动格局。

二、问答环节

问题 1：针对当前基层医院能力建设需求，公司在国家卫健委直属单位课题中如何组织专家与基层医院形成远程协作机制？该模式相对其他远程诊疗方案的核心优势是什么？

答：本次课题由国家卫健委直属单位组织推进，三级医院的专家在基层遴选 5 至 8 家合作医院组队参与，通过申报课题获取一定的经费支持。完成课题申报的医院，需采购符合课题研究标准的智能化设备。而公司智能化产品“迈塔威”科教研数智化平台，恰好可支持课题单位开展远程手术指导方向的课题研究；通过“迈塔威”可实现：基层医生无需脱产赴外地进修，在日常本地工作中即可接受专家的远程实时指导开展手术；省市级专家也能够借助“迈塔威”常态化覆盖基层医院多科室，为基层医院赋能。

问题 2：公司将 ACME 作为第二增长曲线，研发背景、产品定位与销售模式分别是什么？该产品在远程手术/示教场景中的实际功能、与同类竞品相比的技术差异点有哪些？

答：公司 ACME 体系中的远程手术指导平台（迈塔威科教研数智化平台，M），其早期技术源自中国台湾地区某科技公司，经中国台湾临床专家引荐后引进。公司通过自主研发与迭代优化，形成了拥有自主知识产权的“迈塔威”，并适用于大陆基层手术场景。在销售与收费安排上，“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；公司采取灵活的商业模式，可由医院一次性买断长期使用权，亦可长期租赁。除硬件交付之外，公司持续提供维护与升级服务，形成持续性收入来源。

技术差异化方面，该产品实现无时间差远程实时手术示教，专家可在远程实时圈注影像、现场医生同步查看，实时通话交流，兼具专家资源对接、医生教学与远程指导多重价值。

问题 3：按当前销售数据，ACME 业务 2026 年上半年在整体营收中的占比情况如何？管理层对下半年的预期是怎样的？

答：ACME 业务上半年营收占比较小，业务的规模化铺开自今年 9 月起逐步启动；伴随后续渠道拓展，公司预计该业务占比有望逐步提升。该预期基于当前经营情况，不构成盈利预测，具体情况以公司定期报告为准。

问题 4：公司上半年应收账款规模比营业收入高，造成这种现象的主要原因是什么？

答：近年来，医保给付拨款延迟，医院现金流承压，医院优先支付员工薪资和日常运营开支，供应商款项相应顺延，当期货款支付少于同一时期产生的业务收入，累计应收账款余额较大；但鉴于公司客户主要为公立医院，整体坏账风险较低。近期多地政府出台政策要求医院及时支付供应商货款，部分政府已主动提供政府化债政策，缓解医院现金流压力，部分医院已主动与公司协商包括贴现、保理在内的解决方案，公司坏账计提压力整体可控。

问题 5：考虑到应收账款回款压力与净资产收益率持续承压，公司管理层预期 ROE 何时可以改善？哪些项目或产品对 ROE 的回升最具贡献潜力？

答：当前在传统 IVD 集约化业务上，公司利润率基本稳定但绝对额因集采单价下调被压缩，对近年盈利形成一定拖累。而 ACM 数智化产品的毛利率显著高于传统流通业务，伴随后续 ACME 业务规模占比上升，预计将带动整体毛利率与 ROE 回升。该预

期基于当前经营情况，不构成盈利预测，具体财务数据以公司定期报告为准。

问题 6：控股股东合富（香港）控股有限公司此前公告计划减持公司股份 3%，公司如何看待此次减持对二级市场的影响？同时，公司当前是否具备通过自有资金开展并购的条件？

答：根据此前公告，控股股东计划减持不超过 3%公司股份，主要目的是充实运营资金，成立产业孵化基金；公司认为控股股东减持属于正常资本运作，对二级市场冲击有限。鉴于当前公司应收账款占款周期较长、自身现金流较为紧张，暂时不具备大规模并购的条件。如有后续进展，公司将依法依规履行信息披露义务，具体以公司后续公告为准。

问题 7：基于控股股东减持的资金安排，披露将设立产业孵化基金，该基金的具体定位与运作模式是什么？

答：控股股东减持资金拟用于设立产业孵化基金，属于股东层面的独立安排，与上市公司层面无直接关系。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。

问题 8：ACME 作为 AI 医疗智能体项目，已有哪些医院完成落地？公司在 AI 智能体上的具体收费模式是什么、未来如何平衡硬件投入与智能体服务的盈利结构？

答：截至当前，AI 临床专科诊疗辅助智能体（A）已初步在一些课题牵头医院及其带动的基层医疗机构中开展落地使用；后续将随课题推进有望向更多专科与区域扩展。收费模式上，公司将寻求更多临床专科 AI 智能体产品合作，多个 AI 智能体整体形成规模效应，可分摊硬件投入的成本费用；部分专科如眼科 AI 智能体需配合数字化裂隙灯、电子显微镜等额外设备，整体收费因医院具体配置而异。

问题 9：当前 AI 应用从“医生对医生”逐步走向“智能体对智能体”的协同模式，公司在这一趋势中是如何定位 ACME 智能体的、是否考虑与其他智能体平台对接？

答：公司的 AI 临床专科诊疗辅助智能体（A）主要面向医生提供辅助诊疗服务，旨在提升基层医院医生诊疗水平，将诊疗结果作为“第二意见”供医生参考；并可提供专家指导。当不同智能体之间出现判断差异时，医生可与专家进行沟通，由专家给出第三方案；该方式既保护患者诊疗安全，也帮助大专家通过远程会诊扩大影响力。

问题 10：从 3-5 年中期维度看，公司收入构成将如何演化？ACME 业务对总营收的增量贡献预期如何？

答：IVD 集约化业务作为公司业务基本盘，期望在收入上保持基本稳定；增量主要依靠 A/C/M 数智化产品及后续孵化的其他新的科技产品。目前公司深度参与的国家卫健委直属单位课题“以智能技术在继续医学教育中的应用研究”进展良好，9 月 30 日，眼科 AI、病理科 AI、运营管理、心内科、介入科等多个科室的课题申报指南已公示。公司有望通过支持课题研究，结合公司当前 A/C/M 数智化产品，打造标准化强基层方案；当前，强基层市场尚有大量未开拓空间，中长期增量存在一定潜力。以上表述不代表盈利预测，具体财务数据以公司定期报告为准。

问题 11：在体外诊断集中带量采购全面落地的背景下，该政策对公司核心业务的影响是否已经见底？公司应对集采采取的具体策略是什么？

答：集采政策对公司 IVD 集约化业务的影响在 2024—2025 年报表中已较充分反映，预计 2026 年以后边际影响将进一步减弱。集采降价对毛利额影响较大，但毛利率基本保持稳定。公司应对集采的核心策略是：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，公司持续推出 ACM 等非集采、高毛利的“产品+服务+数智化赋能”业务，以平滑 IVD 集约化业务的收入下行压力。 问题 12：公司同时向医院输出“运营管理”产品，该业务的具体商业模式和盈利方式是什么？能为医院解决哪些核心运营痛点？ 答：“合富 CT”决策分析一体化平台是公司自主研发的软件产品；公司可直接向医院客户销售该产品，也可以与渠道商合作，协助产品入院；客户可选择一次性买断或者长期租赁，公司取得对应的产品销售收入或者软件使用权收入。 “合富 CT”决策分析一体化平台通过借鉴两岸知名医院的精细化管理经验，将医院的各项数据进行标准化、集成化、自动化处理后，可输出门诊效率、患者耗材管理、医护排班等 200 多套医院运营管理报表；帮助医院持续提升运营管理能力、实现降本增效。平台采用“软件+辅导”模式，可邀请中国台湾的医院运营管理专家团队远程培训，通过 PDCA 循环（计划-执行-检查-改进）帮助医院培养自主管理能力。
附件清单（如有）	无。
日期	2026 年 10 月 12 日