

证券代码：603108

证券简称：润达医疗

转债代码：113588

转债简称：润达转债

上海润达医疗科技股份有限公司 2025 年 8 月 27 日投资者交流会议记录

一、会议基本情况

（一）会议时间：2025 年 8 月 27 日

（二）会议形式：电话会议

（三）公司参会人员及职务：董事长张诚栩、总经理刘辉等

（四）调研机构名称（排名不分先后）：东方证券、光大证券、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、华安证券、申万宏源证券、天风证券、西部证券、长江证券、浙商证券、中金公司、中信建投、中信证券、中邮证券、国联基金、江西彼得明奇私募、上银基金、富蘭克林華美、滁州彤源资管、大家资管、深圳尚诚资管、易鑫安资管、长城财富保险资管、苏州丹青投资、无锡汇鑫投资等。

二、会议交流主要内容

（一）介绍公司总体经营发展情况

2025 年上半年公司实现营业收入 34.66 亿元，同比下降 16.08%，归母净利润为-1.21 亿元。营业收入下降主要受检验领域集采降价、检验收费价格下降等医疗政策影响导致医疗机构客户发展受到一定影响，公司各项业务收入规模较去年同期下降；同时为保证我们对客户的服务质量，营业成本未能同比例降低，上半年业务毛利率下降 6.16%，叠加累计摊销、职工薪酬等固定支出降幅有限，导致公司报告期内净利润出现亏损。公司上半年经营性现金流净额 1.54 亿元，公司资金运营保持健康态势。从季度趋势看，公司二季度营业收入相比一季度有所恢复，亏损幅度环比收窄，公司通过业务结构优化、精细化管理等降本增效措施，预计下半年经营业绩将呈现逐渐改善态势。

从业务板块来看，公司上半年集约化业务/区域检验中心业务实现营业收入 9.32 亿元，同比下降 24.59%，主要受医疗政策对医疗机构客户发展限制的影响。

截至 2025 年中报，集约化实验室客户数量为 448 家，上半年 16 家，同时公司基于成本压力主动优化掉部分亏损业务及客户，导致整体收入下滑较快。未来，公司将持续通过提升服务质量进一步拓展该业务市场份额。上半年工业板块实现营业收入 2.10 亿元，同比下降 7.18%，主要系受国内市场集采和收费导致的降价影响；但出口业务表现良好，上半年自产产品出口收入较上年同期增长约 75%。

AI 新业务方面，公司目前核心产品为医疗智能体“良医”（医生端）和健康智能体“晓慧”（C 端），“良医”涵盖病情分析、病历生成、患者管理、病例质控、专病数据库、论文助手、智慧体检及病案编码八大功能模块；“晓慧”聚焦提供健康档案、健康分析、健康咨询、健康计划、智能预问诊、智能导诊及陪诊七大核心服务。两大智能体贯穿“防-治-管”全流程，形成“诊前-诊中-诊后”闭环生态。上半年，公司与国内顶级医院合作推出系列专病智能体：华西医院“睿兵 Agent”、齐鲁医院“心擎-急性胸痛大模型”，温州医科大学第一附属医院“温医智检”，将先进的诊疗能力下沉到基层。在商业化拓展方面，公司已累计为华西医院、齐鲁、协和、长海、温附等百余家医院提供了数字化智慧医疗解决方案服务，助力医院客户实现数字化升级。同时依托“华擎智医”训推一体机，推出城市医疗一朵云方案，积极推动区域医疗加速智慧转型，赋能基层医疗“质效双升”。

未来，公司将继续努力克服集采降价等医疗政策带来的困难和挑战，通过深化业务结构调整，加强精细化管理等系列降本增效举措保持公司经营的稳定性；同时在 AI 新业务上加大投入和资源配置，加速公司 AI 数智化产品在更多的医疗机构落地，争取在新业务上给公司带来新的业绩增长点，回报投资者。

（二）主要交流问题

1、公司与拱墅区合作项目的落地进展如何？如何看待国务院发布的《关于深入实施“人工智能+”的行动意见》带来的机遇？

答：公司与杭州市拱墅区合作项目已于一季度正式签约，已成功上线医生智能体“宸医”和居民智能体“晓运”，涵盖病历生成、病历质控、智能主检、慢病管理、减重管理等多个应用方向，从初期五个社区医院拓展到十八个社区医院，已进入运营阶段，并正在与拱墅区卫健委紧密配合，让技术适应医生的工作习惯，让应用嵌入实际的服务流程中，提高医疗服务质量和效率。

近日国务院发布的“人工智能+”的行动意见，对 AI 医疗产业有自上而下的推动作用，意见中提到的加强 AI 智能体推广、辅助诊疗、健康管理等落地方向与公司业务契合，且国家未来会在更多地区推广中试应用基地，公司目前也与合作的医院参与了国家 AI 医疗应用中试基地项目。

2、公司主营账龄方面目前情况如何？后续报表层面账龄压力是否会逐步减轻并迎来拐点？

答：公司应收账款对象主要是公立医院，资质良好且坏账风险低，但受医院和财政压力影响，账期较以前年度变长。目前账龄结构中，一年期以内应收账款占比约 72%，1-2 年期应收账款占比约 18%，长账期的应收账款占比有所上升。后续账龄压力缓解需依赖医院财政压力的整体缓解，应收账款周转效率有望逐步恢复。

3、集采对公司收入的直接影响有多大？目前消化情况和节奏如何？未来如何判断？

答：检验领域的集采降价对公司收入产生一定影响，作为检验领域平台服务型企业，公司的业务与检验行业整体市场规模紧密关联。目前全国范围内大部分地区在生化、化学发光的主要项目上已执行检验试剂的集采降价或检验收费价格下调，阶段性对公司的业务会带来一定影响。公司将通过优化业务结构及加强精细化管理等降本增效举措努力克服现阶段集采降价等医疗政策带来的困难和挑战，保证公司经营的稳定性。

4、公司业务海外市场拓展情况如何？

答：目前公司海外市场拓展主要是公司的糖化血红蛋白检测产品，主要销往东南亚等地区国家，今年上半年自产产品出口额近四千万，较去年同期增长约 75%。同时在 AI 产品方面，公司与华为合作在拉丁美洲一些国家的进行商业化拓展，正积极推进相关订单落地。

5、集约化客户的增长情况、未来发展规划及成长趋势如何？

答：上半年集约化业务整体收入较去年同期下降 24.59%，一方面是降价导

致收入相应下降，另一方面公司终止部分亏损业务和客户。新客户拓展方面，上半年净增加 16 家，最新客户总数为 448 家。公司未来仍将持续推进集约化业务，挑选优质客户，通过提升服务质量拓展市场份额。

6、未来 AI 产品业务整体的规划有哪些？

答：未来公司 AI 业务推进主要围绕三个方面：一是基于公司医院渠道资源优势 and AI 产品技术优势，在全国更多的医院落地推广使用，同时拓展海外市场；二是与国内顶级医院专家团队合作，开发更多专病智能体；三是积极探索 C 端商业化，通过和医院、保险、体检等合作方探索 C 端商业化场景落地。

风险提示：上述内容涉及公司对业务规划、财务状况、发展战略等前瞻性陈述。相关陈述是基于当前能够掌握的信息与数据对未来所做出的估计或预测，不构成公司对公司发展或未来业绩的实质性承诺，敬请投资者注意投资风险。