

证券代码： 301584

证券简称： 建发致新

上海建发致新医疗科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 12 日 (周二) 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、董事长余峰 2、董事、总经理吴胜勇 3、独立董事叶钦华 4、副总经理、董事会秘书陆启勇 5、财务总监任高峰 6、保荐代表人张磊
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、2026Q1 营收仅微增 0.15%，净利却增长 32.44%，利润增速显著高于收入，核心驱动是费用管控还是结构优化？能否拆解下关键原因？</p> <p>尊敬的投资者，您好。综合来看，2026 年一季度公司利润增速高于收入增速，主要得益于业务结构优化与费用管控收效的双重驱动。未来，随着 SPD 等高附加值业务增长快于公司其他业务、费用管控持续提升人均效能，以及信息化系统全面上线赋能运营，上述双重驱动效应有望进一步释放，为公司盈利能力持续</p>

改善提供有力支撑。公司将持续深化数智赋能与精益管理，推动高质量发展，积极回报投资者。

2、公司上市以来进入半年多的下跌，是否意味着公司业绩或业务模式存在问题，公司针对业绩改善及投资有什么计划？

你好，尊敬的投资者，建发致新作为医疗器械专业流通公司，构建了医疗器械“分销-直销-SPD”全流通产业链业务布局，通过覆盖全国的销售服务网络为医疗器械生产企业和医疗机构提供“降本增效”的流通服务，保障医疗器械供应链安全和韧性，符合国家医疗改革导向和医疗行业发展趋势。未来公司将继续围绕创新医疗器械商业化分销、高附加值/高毛利类产品直销和SPD管理业务进行业务扩张和投资布局。同时投资信息数字管理工具，利用垂直管控模式，发挥公司规模经济效应降低运营费用率。

3、血管介入仍是第一大品类，增速明显放缓，公司对该品类未来 1 - 2 年的增长和毛利率趋势怎么判断？

尊敬的投资者，您好：近期公司血管介入产品收入增速放缓，主要受集采常态化下价格体系调整及行业渠道重构影响。但血管介入领域的创新品种上市仍处于活跃阶段，未来，随着行业创新产品的上市，该品类有望维持稳定发展。长期来看，根据中物联医疗器械供应链分会的《中国医疗器械供应链发展报告（2025）》显示，国内血管介入耗材市场规模超 500 亿元，行业空间依然广阔。未来 1-2 年，随着集采规则更趋优化、公司向上游创新产品领域持续渗透以及高毛利 SPD 业务协同放量，产品毛利率有望趋于稳定并具备边际改善空间，公司将通过深化数智化运营和优化产品结构，持续提升盈利质量。感谢关注！

4、2026 年最大的风险点是什么？公司有应对预案吗？

感谢您的关注。公司当前主要面临集采常态化下的产品降价压力、行业集中加速带来的竞争加剧风险，以及业务规模扩张伴随的管理挑战。针对上述风险，公司依托全国性分销与直销网络，持续拓展产品线并深化 SPD 服务，同时通过总部一体化管理与数智化系统建设，保障运营效率与风险可控。目前各项风险均在可

控范围内，公司经营稳健。

5、贵司已在全国 31 省、百余个仓库、3300 多家医院覆盖，网络已成型，未来网络扩张重点是空白省份还是现有省份加强渗透？单省盈利模型是否已跑通？

你好，在直销业务中，公司扩张重点是现有省份的医院数量渗透和基于手术场景和检验场景下现有医院客户的经营品种渗透，随着各个省份的业务增长和规模效应体现，绝大部分省份的经营公司处于盈利状态。

6、2025 年募投项目有信息化升级，目前项目进展情况如何？预计何时达产？对 2026、2027 年费用和效率的影响？

感谢您的关注。公司“信息化系统升级建设项目”正有序推进，预计于 2026 年 12 月建设收官。随着系统功能陆续上线，公司业务流程自动化水平持续提升，运营成本已呈下降趋势，中后台人员效率稳步改善。未来，公司将持续依托数智化手段，在订单处理、库存管理、仓储配送等关键环节实现标准化与智能化深度赋能，持续优化运营效率与成本结构，为业绩改善与长期发展提供有力支撑。

7、您好，想了解集采政策对建发致新产品板块、业务板块的影响。

集采政策对医疗器械流通行业带来了结构性调整，对建发致新而言，机遇大于挑战。一、对产品板块的影响：短期来看，集采政策会对公司核心品类（如血管介入、IVD 产品）造成价格下行压力。但从长期看，集采政策推进渠道扁平化，加速行业集中度提升，推动市场资源进一步向头部企业集聚。公司凭借覆盖全国的直销网络、规模化运营能力和资金优势，有效承接了这部分溢出的市场份额，公司的核心产品线整体保持稳健运行。其中，血管介入业务维持稳定，外科及体外诊断（IVD）业务均实现稳健增长。2021 年至 2025 年公司营业收入复合增长率约 18%，体现出较强的抗风险与整合能力。二、对业务板块的影响：1、直销业务：集采推动医院端向头部流通企业集中，公司凭借专业服

务能力及已覆盖约 4,000 家医院的网络基础，持续获取终端份额；2、分销业务：集采背景下，上游厂商更倾向于与合规、高效、覆盖广的平台型流通企业合作，公司分销业务 2025 年收入同比增长 19.42%，头部价值进一步凸显；3、SPD 业务：集采及 DRG 付费改革下，医院耗材控费与精细化管理需求激增，公司 SPD 服务契合这一趋势，2025 年收入同比增长 153.92%，已签约运营 51 家医院（不含基层乡镇社区医疗机构），成为新的重要成长力量。

8、关注到公司上市之后一直在推进信息化、数字化系统建设，想问问这套系统落地之后，对库存周转、订单效率、人员人效实际改善明显吗？什么时候能完全释放效益？

感谢您的关注。随信息化系统上线，公司库存管理更加科学，订单处理更加及时高效，近三年人均创收指标、人均创利指标等方面稳定提升。未来，随着信息化系统的持续建设与优化，公司运营效率与管理水平将进一步增强，为业务增长和盈利改善持续赋能。谢谢！

9、今天一根阴线提前预告了说明会的内容，你是如何看待今天的下跌？

你好，尊敬的投资者，公司的股价受企业经营、行业政策和发展、二级市场波动和投资者交易等多种因素影响，公司目前经营情况稳定，公司管理层始终致力于公司经营业绩的提升，为公司企业价值提升夯实基础。

10、SPD 业务 2025 年营收 2.85 亿元，增幅 153.92%，新增 8 家医院，累计签约 51 家，标的物规模超 120 亿元，2026 年 SPD 营收目标和新增医院数量目标是多少？

你好，SPD 管理业务发展方面，2026 年度医疗耗材管理规模和服务收入预期保持增长趋势。

11、贵司 2025 年收入结构，按照直销分销 SPD 分别比例如何？

您好，2025 年度公司营业收入 194.30 亿元，其中，直销收

入 110.53 亿元、占比 56.88%；分销收入 80.47 亿元、占比 41.42%；服务业务（含 SPD）收入 2.85 亿元、占比 1.47%；其他收入 0.44 亿元、占比 0.23%。谢谢关注和支持。

12、2025 年全年分红预案 10 派 2 元，上市后首次分红，分红率约 27.8%，未来分红政策是否会稳定在 30%左右？

你好，尊敬的投资者，公司 2025 年度的分红政策是结合公司的业务发展、资本结构和投资者回报保障后制定的稳健分红比例水平（30%参考水平），未来年度在公司经营情况稳定且不存在重大资本支出的背景下，我们重视分红政策的稳定性和延续性。

13、公司资本结构下资产负债率偏高，是否存在财务风险？

尊敬的投资者您好，公司所处的医疗器械流通行业属于资金密集型行业，适度的杠杆运营是行业通行特征。公司充分发挥上游商业信用的优势，2025 年净营运周期为 79 天，有息负债率为 29.19%（较 2024 年降低 6.5 个百分点）。与同行业可比公司相比，公司的两项指标处于较优水平。

公司已充分认识到资产负债率偏高可能导致的利率风险及再融资风险，并持续采取积极举措优化资本结构。2025 年，公司资产负债率为 83.30%，同比降低 3.15 个百分点；经营活动现金流显著改善，全年净流入 7.48 亿元，同比大幅增长 354.96%。在此基础上，2026 年公司拟向银行等金融机构申请综合授信额度不超过 180 亿元，较 2025 年的 150 亿元进一步提升，为业务持续扩张提供充足的资金保障。

14、请问公司 2026 年各产品、业务板块展望如何。

尊敬的投资者，您好。2026 年，受益于创新医疗器械分销业务发展的有利外部因素，公司的血管介入产品和外科医疗产品有望维持稳定发展趋势。SPD 管理业务方面，公司于 2026 年初新增数家 SPD 项目中标，管理标的物规模持续增加，随具体项目的建设 and 上线运营进度，预计全年仍将维持积极的的增长趋势。

15、2025 年行业里出现较多并购整合，公司作为国资背景，

	<p>在行业整合中的角色定位？是否会受益于中小流通商出清？</p> <p>你好，2025 年以来行业进入集中度提升、资源向头部集中的整合周期，中小流通商加速出清，行业从“分散竞争”迈向“规模化、规范化”发展阶段。公司作为地方国资龙头，优先并购区域内渠道稳定、客户优质、合规性好的流通企业，同时不跨界、不盲目多元化，控制好风险。</p> <p>16、想请教一下，公司 2025 年整体营收保持稳健增长，但 2026 年一季度营收基本停滞，是不是跟医院端采购节奏、耗材集采落地节奏有关系？后续二季度及全年营收有没有回暖的预期支撑？</p> <p>你好，2026 年一季度的营收增长放缓跟医疗耗材的集采政策具有一定的相关性，其中 IVD 诊断产品目前受到产品降价、套餐解绑、结果互认等因素影响较高，短期内 IVD 诊断产品增长构成较大压力，但 IVD 诊断产品在公司整体营业收入中占比较低（2025 年占比 15%左右）。</p> <p>关于 2026 年二季度及年度营收展望方面，目前高值耗材类产品，如血管介入和外科耗材占比 70%以上，血管介入产品中，冠脉介入、神经介入、外周介入类核心产品集采政策已经基本广泛覆盖，且公司在创新类医疗器械分销和 SPD 业务拓展方面具有较好的发展记录和增长趋势，预计 2026 年全年营收有望维持增长趋势。</p> <p>17、领导，您好！我来自四川大决策，请问，作为建发集团旗下医疗平台，未来是否有资产注入或业务整合计划？</p> <p>感谢您的提问。截至目前，公司未收到控股股东资产注入或业务整合的明确计划。未来如有涉及上述事项的重大安排，公司将严格按照相关法律法规及上市规则的要求，及时履行信息披露义务。感谢您的关注与支持。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-12