

证券代码：603122

证券简称：合富中国

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：2026-002

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	惠璞投资：徐克；澜胜私募：刘凤山；无量资本：何晶 国泰海通证券：陈贝融、林森；湘财证券：蒋栋 约牛软件：张思龙、虞文娟等投资者 （排名不分先后）
会议时间	2026 年 8 月 3 日 -2026 年 8 月 9 日
会议地点	合富中国 20 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李惇 董事、总经理、财务总监：王琮芝 董事、副总经理：曾冠凯 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
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事、副总经理曾冠凯向与会投资者贵宾介绍了公司的发展和推动两岸医疗卫生交流合作的历程及成果、ACME 创新战略的执行进度和参与国家卫健委课题的相关政策机遇等内容。随后，公司管理层与投资者贵宾进行了充分的交流与沟通，主要问答内容如下： 问题 1 请介绍 ACME 新业务的市场空间、商业化进展及对业

	绩的贡献？ 答：在国家相关政策的支持鼓励下，公司投入资源支持的由国家卫健委能力建设和继续教育中心（国家卫生健康委党校）发起的“智能技术在继续医学教育中的应用研究”课题，7月17日在北京正式启动，全国150余位专家、学科带头人参与。 该课题紧密围绕国家“十五五”规划核心任务与战略导向精心设计，旨在将先进的智能技术（包括A- AI临床专科诊疗辅助智能体、C-决策分析一体化平台、M-迈塔威科教研数智化平台）对接部省级专家（E）资源和指导，形成精准有效的强医疗基层方案。课题具有深远的现实意义和前瞻性。 课题将落地超30个细分研究方向，面向全国覆盖风湿免疫、血管外科、骨肿瘤、眼科、显微外科、肝胆外科、心内科、介入科等多个临床重点科室，以及聚焦专科医院及基层医院运营管理能力提升的相关课题，也将有大量省级、地市级、县域级、不同专科医院参与其中。后续随着研究方向的逐步扩容，全国预计将有500家各级医院分批次参与到课题的实践。 公司期待在课题研究过程中，可同步推动A、C、M产品落地。A、C、M作为公司自研自产的产品，其毛利率高于第一赛道集约化业务。公司将尽可能借助这第二赛道业务持续优化业务结构，改善经营业绩；具体经营业绩以公司定期报告为准。 问题2 请介绍ACME产品目前的落地进展？ 答：ACME产品目前在总收入中占比较小；但作为非集采项目，其高毛利属性意味着其对利润的贡献弹性远大于收入占比。各产品主要落地进展如下： A- AI风湿免疫专科诊疗辅助智能体：已在中国医科大学附属第一医院完成验证，公司亦已于7月30日中标抚顺市中心医院风湿免疫专科智能体项目，另还在争取其他20家已成为首批课题医院的入院。 C-决策分析一体化平台：已在近20家医院部署，覆盖三甲、
--	--

	地市、县域三级体系。课题研究进展：已召开项目咨询会，后续将陆续有数十家医院开展课题申报，相关进展以国家卫健委及公司后续公告为准。公司会积极的在争取这些智能技术入院的机会。 M-迈塔威科教研数智化平台：目前已在全国 10 多家医院落地，完成多例高难度远程手术指导，技术可靠性得到实战验证；产品已实现国产化，并已纳入中国电信面向全国医院的标准化解决方案，从单点推广逐步进入运营商级渠道分发。课题研究进展：骨肿瘤、血管外科方向课题评审工作正有序推进，其他科室方向预计将陆续启动课题申报，相关进展以国家卫健委及公司后续公告为准。公司也将积极的在争取这些智能技术入院的机会。 公司凭借提前布局的 ACME 数智化产品矩阵，借助国家级课题的机会可以快速发展——把单点变成标准、把标准变成全国几百、上千家医院都能用的方案。公司将在这一轮行业变革中抢占先发优势，努力成为推动全国医疗强基工程落地的核心产业力量。 问题 3 ACME 产品的商业模式如何？ 答：商业模式可选一次性买断和长期租赁（租期至少两年、按月付费）。 问题 4 迈塔威产品的技术门槛和专利壁垒如何？ 答：迈塔威产品可连接当前市场上绝大多数主流手术室内设备的数据及影像；可同时间轴分别采集手术室内多达 8 路“多模态”的影像与音频信号；多角度、全流程记录手术实况；支持多信号源画面自由组合与同步观察；为远程精准指导与术后深度复盘提供完整依据；同时又设置三重隐私安全守护，有实时隐私遮蔽、单向授权等功能，全面保障患者信息与医疗数据安全。 迈塔威产品技术源于台湾，由头部专家深度参与迭代研发已近十年，目前已拥有及申请多项发明专利。考虑到医疗设备研发
--	---

验证周期、专利积累及专家认可需要较长时间，预计同行短期内难以复制。此外，公司在提供产品的同时，还提供专家指导服务；以“专家+产品”的商业模式，形成渠道与信任壁垒。

问题 5 体外诊断集采政策对公司业绩的影响？

答：公司与上游厂商多是采用依集采价按比例让利的采购模式，无论集采降价后产品售价如何变化，公司毛利率基本保持不变，集采降价主要影响收入规模，对公司利润率影响有限。目前全国主要省份已完成体外诊断集采落地，政策冲击最集中的阶段已基本过去。集采业务利润率相对有限，公司正逐步将人员与资源向 ACME 第二赛道业务转移。公司通过“以赋能换存量”策略增强客户粘性，存量客户基本盘保持稳定。

问题 6 公司 AI 产品与科大讯飞、医渡科技等 AI 医疗企业的差异化优势是什么？

答：公司差异化定位细分专科市场，聚焦风湿免疫等基层薄弱专科，以“专家+产品”商业模式区别于纯技术公司。公司 AI 产品仅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；与当前众多高科技公司覆盖的面向患者的 AI 诊断领域市场明显不同。公司深耕医疗行业近三十年，积累了大量部省级头部专家资源，专家资源同时也构成公司的核心壁垒。

问题 7 控股股东减持股份拟设立产业基金，该基金的规模、投资方向及与上市公司的协同机制如何？

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，与上市公司无直接关系。公司控股股东 2023 年投资台湾玛克多公司，取得相应产品的技术授权。从协同机制看，这一模式：由控股股东在体外孵化、培育医疗健康领域的技术与渠道资源，成熟后优先为上市公司所用。目前基金尚在筹划阶段。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 8 公司与台湾控股股东的资源协同如何运作？ 答：台湾控股股东主体定位为项目寻找与技术引进，负责在全球范围寻找先进医疗技术、产品及专家资源，赋能上市公司。公司 IPO 时，控股股东已承诺不会单独销售与上市公司相同的产品，不从事上市公司竞争业务。控股股东资源优先服务于上市公司发展，控股股东的两岸专家资源、技术引进通道及境内外渠道资源构成公司的核心竞争优势。 问题 9 ACME 产品线中，公司最看重哪条线？ 答：从需求紧迫度看，M（迈塔威远程手术在线指导）最先启动，契合支持上万家基层医院手术科室留住患者、培养专科人才的迫切需求；从贡献体量看，C（医院决策分析一体化平台）依托运营管理赋能，以“运营管理+检验试剂集约化供应”模式绑定客户，贡献体量大、持续性强；从产品入院速度看，A（风湿免疫专科诊疗辅助智能体）精准匹配基层医院风湿免疫科诊疗困境，帮助基层医生提升诊疗水平，操作便利，可快速入院；三条产品线以 E（全国医疗资源整合与互动平台）为纽带协同推进。 公司 ACME 是整体战略，公司均投入资源，同步推进。 问题 10 迈塔威产品在三甲医院推广是否存在患者分流等障碍？ 答：不存在。按照分级诊疗整体政策导向，三甲医院聚焦三、四级高难度手术，一、二级手术本应由基层医疗机构承担。迈塔威可帮助三甲医院专家远程指导基层开展手术，将三、四级手术集中至专家所在医院，同时将一、二级手术留在基层，符合国家分级诊疗导向，得到医院科教处及专家的欢迎与支持。 问题 11 公司转型过程中面临的最大挑战是什么？ 答：主要挑战在于医院引进新项目需经预算审批、周期较长，且因医院资金需求较多、项目优先顺序竞争激烈。公司有幸并期望能以国家课题方式提升项目优先级，有利于市场培育与客户锁
--	---

	定。 问题 12 ACME 业务长期的收入体量展望？ 答：以 ACME 业务所处市场测算：全国二三级医院约 2 万家、手术室约 10 万间，市场空间广阔。随着课题模式验证成熟、产品获得广泛认可，ACME 业务有望为公司业绩增长提供重要支撑，具体业绩以公司定期报告为准。 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 8 月 11 日整理