

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：2026-004

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	长城证券、国泰海通证券、金浦健服、光大证券资管、东方证券资管、国联安基金、巨创私募
时间	2026 年 8 月 20 日 (周四) 下午 15:00~16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书陆启勇 证券事务代表王莎莎
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司概况及 2026 年上半年度经营情况 二、提问及公司回复情况 1. 公司分销、直销、SPD 业务三种业务模式的资金投入情况如何？ 三种模式的资金投入逻辑不同，需要分开看： 分销业务的资金主要用于库存备货。不同类型产品品规的产品库存存在周期差异，业务前期与上游厂商多采用现款现货结算，但随着业务规模增长和公司发展，部分上游生产企业会给与商业信用支持，有助于改善公司营运资金投入节奏和经营现金流。 直销业务的营运资金投入主要体现为库存备货和应收账款两个环节。虽然公立医院回款周期相对较长，但公司的上游经销商较为分散，会向公司提供较长的信用账期，公司对上游有较强的议价能力，因此公司整体营运资本相对可控、信用风险相对较小。 SPD 业务的资金投入前期以资本支出为主，新项目建设周期约六个月，需一次性投入仓储物流建设工程、电子设备、SPD 信

	息系统等，其中 SPD 信息系统主要由公司自行开发。进入运营期后，主要成本为现场运营人员成本及物流仓储辅助费用等。在服务费结算模式下，SPD 服务费回款账期较短，现金流回收较快。 2. SPD 项目的人力支持是否线性？驻场人员如何配置？ 需区分两类人员来看： SPD 业务开发人员的配置不是强线性的。这类人员负责方案设计、客户需求对接，能够统筹区域内多家医院的业务开发，业务管理半径较大，不需要随项目数量等比例增加。 SPD 业务驻场运营人员则相对固定，负责订单处理、供应商资质审核、物流管理、财务结算等日常运营工作。大型项目需配置十几到数十人不等，具体人数视医院规模和业务复杂度而定。总体运营人员的投入成本跟管理项目的数量和管理标的物规模相关性更高。 3. 目前 SPD 行业的竞争格局如何？各家市场份额是什么情况？ 目前 SPD 行业仍处于成长期，公立医院渗透率尚有较大提升空间，整体处于增量扩张阶段。 从竞争格局来看，国药控股凭借早年药品流通业务积累的广泛医院资源，目前居于行业主导地位。根据《中国公立医院医疗器械 SPD 行业发展报告 2025》数据，国药控股市场份额超过 20%。第二梯队参与者众多，主要分为两类：一是以上海医药、华润医药、建发致新等为代表的大型医药商业企业；二是以国医科技、德荣医疗、塞力医疗等为代表的专业 SPD 管理公司。该梯队各家市占率较为接近，竞争格局相对分散，各家中标项目占比基本在 5% 以下。 4. 公立医院选择 SPD 服务商时最关注哪些因素？SPD 行业的续约情况如何？ （1）主要有三个核心因素： 第一，专业运营能力。SPD 系统需与医院 HRP 系统等院内管理和财务系统深度对接，业务流程高度融合，医院更换 SPD 服务商的成本较高，公立医院通常且倾向于选择具有大型 SPD 项目运营经验、信息化自主开发水平成熟的服务商。 第二，项目投入与服务报价。SPD 业务招标通常采用评标打分制，综合评估 SPD 运营服务商的投资方案、运营方案、技术
--	--

	能力等投入因素，以及 SPD 服务费率报价因素。 第三，运营方的履约实力。因为 SPD 业务通常需要一定的前期资本投入，尤其在集中供应模式下，还需要承担向医院产品供应商的货款结算职能，通常上市公司或者资本充足的大型公司在履约能力方面更具优势、也更受医院认可。 （2）SPD 业务的到期续约率相对较高。主要是服务商更换成本高，一旦切换，硬件、软件、数据需重新部署或调整，会产生较高的成本和难度。一般项目签约运用后，通常三年或五年后重新招标时续约的可能性较大。但若 SPD 运营服务不达标，或出现其他经济因素，也存在到期不续约或重新招标后流失的可能性。 5. 公司资产负债率较高，如何看待这个问题？ 资产负债率较高与医疗器械流通供应链业务具有相关性。公司债务结构以经营性负债为主，有息负债规模及占比均处于可控范围。 资产负债率偏高主要由直销业务模式驱动——公立医院回款周期相对较长，公司账面应收账款与应付账款规模均较高，导致资产负债率指标较高。 从公司经营管理考虑，直销业务的主要财务风险在于客户结构。公司应收账款目前主要来源于大型三级医院，受社会和医保资金支付保障，信用资质良好，坏账风险较低；公司也会定期披露实际的应收款项坏账核销事项和金额。 6. 集采对公司的直销和分销业务分别有什么影响？ 器械集采对直销和分销业务的影响逻辑不同，需分开来看： 直销业务方面，集采降价短期直接压缩了集采产品的收入，因配送成本不随单价同步下降，如短期内集采产品的销量增长不能对冲降价因素，集采产品的收入和利润会存在压力。 分销业务方面，一方面部分集采产品因降价，生产厂家会推进渠道扁平化，由公司从分销改为直销；另外一方面，集采政策会加快创新类医疗器械的研发和商业化。2026 年上半年，公司分销业务实现营业收入 43.07 亿元，同比增长 11.14%，主要得益于公司持续加强血管介入、外科器械等领域的产品资源拓展和品种引进，业务规模稳步提升。 总体来看，集采对直销的冲击更为直接，而分销业务凭借品
--	---

	种拓展和规模效应实现了逆势增长。 7. 集采产品的回款周期与非集采产品有何不同？ 集采产品受国家政策推动，整体回款周期较快，各个地区根据地区经济水平等原因会存在一定差异。非集采产品回款周期6-12个月不等。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。
附件清单(如有)	
日期	2026-08-20