

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 4 月 25 日投资者交流会议记录

一、会议基本情况

（一）会议时间：2025 年 4 月 25 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）：东吴证券、光大证券、国海证券、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、国泰基金、国泰君安证券、国投证券、华安证券、华泰证券、光大证券、申万宏源证券、天风证券、西部证券、浙商证券、中信建投证券、中信证券、中邮证券、长江证券、百嘉基金、博远基金、国融基金、海南富道基金、嘉实基金、诺安基金、禧弘基金、同泰基金、上银基金、兴业基金、兴银基金、北京国际信托、国盛计算机、华夏东方养老、江西彼得明奇、交银保险、交银施罗德、蓝墨投资、农银汇理、平安资产、上海玖鹏资产、上海量派投资、上海人寿保险、易正朗投资、尚石投资、深圳大道至诚、深圳尚诚资产、泰康资产、西藏博恩、新华资产、艳阳天资本、易川资产、易鑫安投研、易知投资、益和源投资、银河自营、优益增投资、中金医药、中量财富。

二、介绍公司总体经营发展情况

（一）2024 年业绩情况

1. 整体业绩：2024 年营业收入 80.12 亿元，较上年同期下降 9.13%，实现归属于上市公司股东的净利润 5,528.06 万元，较上年同期下降 79.77%。业绩下降原因主要受国内宏观环境及集中采购医疗政策环境影响，产品到院价格下降，影响公司整体收入，虽营业收入下降，但公司服务成本、固定资产折旧等固定开支未减少，因此导致公司净利润下降明显。

2. 业务条线情况分析

● 主营业务

通过加强内部精细化管理和业务结构优化，夯实核心服务型业务和工业板块业务基础。其中核心服务型业务集约化/区检中心业务全年实现营收 24.45 亿元，截至去年底集约化/区检客户达 432 家，较去年新增 23 家；工业板块营收 4.42 亿元，同比下降 21%，主要因原质控系列产品不再纳入并表范围，公司其他自产产品如糖化血红蛋白产品、信息化产品等业务较为稳定。

● AI 新业务

产品迭代：推出 2.0 版本新一代大模型产品“CDx 良医小慧”，包括数据基座 CDx，医生助理智能体“良医”和个人健康智能体“小慧”。在今年 3 月与华为共同推出“华擎智医”一体机，为医院客户提供全栈国产化、医疗全场景应用覆盖、可快速轻量化部署的全新数字化解决方案。

医院端：截至去年底已为温附一、长海、华西、齐鲁等 80 余家三甲医院提供数字化解决方案；截至 2025 年一季度末新增 20 多家医院客户落地。

医疗数据要素：联合多方推出《基于数据与能力双轮驱动构建医疗 AI 服务新模式》项目获得国家数据局举办的 2024 年“数据要素×”大赛全国总决赛三等奖，浙江赛区一等奖，该模式已在杭州拱墅区落地，后续将在更多地区复制。

C 端：推出升级迭代的“晓慧 Lumi”小程序；联合顶级医院专家团队开发专病 Agent，已与华西医院在消化领域推出“睿兵 Agent”、与齐鲁医院发布“齐鲁·心擎-急性胸痛大模型”，后续将继续推出专病 Agent 产品；商业化方面，体检端已在美年健康 60 多家体检机构上线推广使用；保险端与太平保险合作 AI 数字化乳腺癌健康管理产品，后续将推动 C 端更多应用场景落地。

（二）2025 年一季度业绩情况

2025 年一季度实现营业收入 16.6 亿元，较去年同期下滑 19.8%，归母净利润为-6,926 万元。主要原因是一季度依然受国内医疗政策环境影响较大，尤其是今年很多地区开始落地执行集采等政策，对医院业务冲击影响较大，收入端下滑幅度较大，毛利率较去年同期下降近 6%，但服务成本、固定资产折旧未明显减少，费用率提升。

三、会议主要交流问题

1、在 DeepSeek 事件之后，AI 业务是否感受到新的需求？

答：春节后 DeepSeek 的推出引发行业对医疗 AI 的关注，医院端对大模型产品关注度提高，询问的量也增加，已有一些医院客户进入部署实施过程中，未来公司会加快部署实施速度及完工速度。

2、主业受宏观环境和集采影响有所承压，如何展望公司主业未来增长趋势？

答：医药领域集采从药品到器械再到 IVD 逐步推进，IVD 集采对公司业务从去年下半年和今年开始体现影响。IVD 集采与药品和器械不同，实施相对复杂，品类宽泛，实施周期较长。公司将通过加强内部精细化管理和成本管控，同时优化一些业务结构和产品线结构等方式努力克服这些困难挑战，整体业务会有个逐步修复的趋势。

3、2025 年第一季度现金流和利润差别较大的原因是什么，展望今年后续现金流情况如何？

答：一季度经营性现金流较好，主要因为今年较去年同期收入放缓，业务规模缩小，同时公司加强资金管理，一季度对上游厂家的应付账款减少较多。过去几年公司经营性现金流持续保持稳健，今年全年经营性现金流预计也将保持稳健趋势。利润端亏损主要受一季度部分地区集采冲击，收入下滑、毛利率下降，而服务成本等固定开支未减少。

4、介绍一下医院之外的 AI 业务落地形态，如拱墅区医疗健康数字化转型项目。

答：除医院端外，公司推积极动区域化数字健康管理服务平台落地，通过打通区域内医疗数据，建立医疗数据要素中心，衍生数据要素产品，打造数智化健康管理服务平台，输出数据服务能力，将顶级医院高质量诊疗水平通过 AI 产品下沉到基层医院，提升地区整体诊疗服务水平；同时在 C 端搭建健康管理服务平台，让老百姓获得高质量的健康管理服务。最近我们在杭州拱墅区已落地推广该模式，未来会在更多的地区复制推广。

5、集约化客户增长情况、集约化业务进展和未来规划，以及公司如何看待集约化主业成长趋势？

答：受医疗政策环境影响，过去一段时间，部分医院客户招投标工作暂缓，公司新拓展业务受到一定影响，全年新增 23 家客户。未来将继续聚焦，加大资源配置力度，进一步夯实集约化/区检中心等服务型业务基础。

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。