

证券代码：603108

证券简称：润达医疗

## 上海润达医疗科技股份有限公司 2022年8月28日投资者交流会议记录

### 一、会议基本情况

(一) 会议时间：2022年8月28日

(二) 会议形式：电话会议

(三) 公司参会人员及职务：总经理刘辉、董事会秘书张诚栩等

(四) 调研机构名称（排名不分先后）：东吴证券、申万宏源证券、西南证券、光大证券、中银国际证券、浙商证券、华安证券、东方证券、太平洋证券、中欧基金、博时基金、平安基金、海富通基金、永赢基金、天弘基金、新华基金、中邮基金、中国人寿养老、长江养老、长江资管、浙商资管、凯丰投资、磐耀资产等 50 家投资机构

### 二、会议交流主要内容

#### (一) 介绍公司总体经营发展情况

公司作为一家国内医学检验实验室综合服务商，专注于体外诊断领域医学实验室综合平台服务 20 余年，公司始终秉承通过服务为客户创造价值的经营理念，为下游医疗机构客户提供体外诊断产品供应链管理服务、实验室精细化管理服务、信息化服务、质量管理服务、设备维修保养/技术支持服务、检验报告单解读服务等专业化技术支持服务和管理服务，帮助客户实现降本增效。公司自成立以来，过去 20 多年每年都保持了正向的稳定增长，内生复合年增长保持在 20%左右。公司主营业务分为商业综合服务平台业务板块和工业板块，各业务板块协同效应较强，能很好满足客户对服务及产品的需求。

今年上半年上海、东北等国内部分地区出现较严重的疫情反弹，终端医院门诊量、手术量、体检人数等阶段性大幅下降，导致常规检测需求阶段性下滑，公司在华东地区业务占比超过 60%，上海等地疫情反弹对公司上半年经营造成一定影响。随着上海等地疫情得到有效控制，医院就诊活动逐步恢复正常，公司各项

业务自二季度起逐步恢复，收入保持较快速的恢复增长，同时盈利水平也逐步恢复。上半年实现营业收入 47.61 亿元，同比增长 12.21%，实现归母净利润 1.60 亿元，同比下滑 21.61%。第二季度单季度实现营业收入 25.92 亿元，环比增长 19.54%，同比增长 16.63%，实现归母净利润 1.18 亿元，环比增长 186.09%，同比增长 3.90%。疫情因素对上半年归母净利润影响大于收入影响，主要原因：1) 疫情导致医院门急诊活动受限，营收增长放缓。仪器折旧、人员开支等固定成本保持不变，导致边际效应下降，毛利率和净利率阶段性下降；2) 母公司以及重要联营公司国控润达和高毛利率生产型子公司均位于上海，疫情封控影响较大，对归母净利润影响较大；3) 疫情导致公司上半年整体回款周期延长，部分第三方实验室的业务回款较慢。按照会计准则，公司计提信用减值 8395 万元，较去年同期增加 2772 万元。但从全年来看，随着疫情恢复常态化管控，各项业务保持快速恢复，全年公司利润会逐步恢复到正常的增长态势。

分业务板块，上半年集约化和区域检验中心业务实现营业收入 11.96 亿元，同比增长 0.78%。截止 6 月 30 日，公司集约化和区域检验中心客户数 406 家，新增客户 15 家。随着上海地区疫情得到控制，公司加快该业务的推进拓展，争取全年实现较快速增长。工业板块上半年实现营收 2.11 亿元，同比下降 8.54%。公司研发生产型子公司和信息化子公司均位于上海，疫情期间公司停工停产影响较大。目前各生产公司已全面恢复正常生产经营，全年力争自产产品保持快速增长。第三方实验室诊断服务业务上半年实现营业收入 6.08 亿元。从全年来看，随着国内疫情进入常态化防控阶段，各地区医疗机构在做好疫情防控工作基础上，各类门急诊、住院和手术等就医活动逐步正常开展，公司全国各地区业务逐步恢复到正常增长水平。

## **(二) 主要交流问题**

### **1、公司和奥森多合作业务的进度和业务体量情况？**

答：国内政策鼓励产品国产化，包括罗氏、雅培、西门子等都在布局产品在国内进行生产制造。公司 2019 年与奥森多共同成立研发验证实验室及参考实验室，去年底双方选择在产品国产化方面进行战略合作，合资设立公司，在国内共同开发免疫诊断产品，同时我们子公司将提供自有生产能力及产品推广渠道满足合资公司产品委托生产及产品推广的需求。具体的业务订单如到达披露条件，公

司会进行披露。

## **2、介绍下公司质谱仪产品情况？公司未来工业产品的一些规划？**

答：公司质谱仪在去年年底拿到注册证，今年受上海疫情影响销售，第三季度将陆续进入市场。区别于市场其他质谱产品，公司的质谱仪专门针对实际临床使用为出发点进行创新，从质谱前处理着手，把复杂的前处理 7、8 个步骤合并并在 2 个步骤中解决，这是公司切入质谱领域产品的特色，公司已经针对临床质谱应用开发了高通量小体积 ARP-6465MD 质谱仪、独有专利技术“谱易快”液液萃取小柱、速度提升高达 10 倍“谱方达”全自动处理系统等临床质谱全线解决方案。今年四季度到明年，预计该产品会有一个不错的市场放量。

公司工业板块整合一直在推进，近年来重视程度不断提升，新产品陆续上市。公司在糖化、质控领域已经做到国内市场份额排名前列，后续质谱、数字化信息产品等新产品陆续推向市场，预计工业板块未来几年保持 30%左右的增速。

## **3、公司集约化区检中心业务在省外拓展的策略是什么？**

答：集约化业务是需要长期持续投入资源力量去坚持做下来的业务，公司利用渠道网络，把华东地区的集约化业务模式复制到华北、华中、西南等全国其他地区，整体区检和集约化业务发展良好。在新获订单能力上，公司在山东、江苏、安徽、浙江、云南等地市场拓展进一步加强。同时从 2016 年开始，公司与国药控股成立合资公司国控润达，在上海地区开展集约化业务，进展较好，期望在该领域进一步合作。未来继续加深和这类国企、央企的合作，在全国更大范围推广集约化及区检中心业务模式。

## **4、DRG 将对公司存量的商业模式产生的影响？**

答：疾病诊断相关分组（DRG）推行之后，对检验业务有比较大的提升，类似像出凝血领域将新增更多的检测项目进入临床，未来越来越多具有明确临床指导意义的新项目会引进，纳入医保支付目录，带来较大的增量市场，但在临床没有太大意义的检测项目会减少。预计整体检验收入有较大提高。

## **5、从经营的角度，怎么看待应收账款账期拉长的问题？**

答：受疫情短期影响，上海、青岛、江苏、浙江等华东地区应收账款账期临时性拉长，一贯以来该等地区回款情况良好，目前上海等地疫情得到有效控制，下半年这些地区应收账款回款会恢复正常水平。

**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。