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：2026-005

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	中信证券、东方证券、伟星资本
时间	2026 年 10 月 30 日 (周五) 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 年三季度经营情况** **二、提问及公司回复情况** **1. 公司评估 SPD 项目价值主要从哪些维度考虑？未来的增长路径是什么？** 公司评估 SPD 项目的价值主要从三个维度展开：一是管理标的物规模，二是管理项目数量，三是客户结构。 SPD 项目在启动阶段需要在信息系统、仓储物流设施及驻场运营团队等方面进行相对刚性的投入。因此单个项目的管理标的物规模越大，投入的摊薄效应越明显，项目的投入产出效率也越高。相比之下，项目数量的参考意义相对有限；若项目数量较多而管理标的物规模不大，单个项目体量普遍偏小，投入产出效率将受到一定影响。 基于上述逻辑，公司在项目选择上更看重客户结构与单家医院客户管理标的物规模，重点开发三级医院特别是高水平医院项目；同时，对存量项目进行动态评估，并对部分运营效率低于预期的项目进行优化。 未来公司 SPD 业务的增长主要依托三方面：做好现有重点客

	户项目的续约工作，布局新的重点医院客户开发，持续提升医用耗材管理标的物规模，在做大管理标的物规模的同时进一步改善客户结构。 **2. 公司毛利率水平与部分同行存在差异，主要受哪些因素影响？集采降价是否会进一步压低公司毛利率？** 公司毛利率水平主要受产品结构和业务结构影响。 第一，从产品结构看，不同品类的运营要求、库存周转与回款周期存在差异，定价中通常要求相应的毛利率。公司产品品类以血管介入为主，品规标准化程度相对较高，毛利率结构与之匹配。 第二，从承担的渠道职能看，商业流通企业若在承担配送职能之外，同时承担产品的商业推广、市场教育等服务，其毛利率与相应运营费用率通常相对较高。公司业务以渠道分销和医院直销为主，毛利率与运营费用率匹配现有业务模式。 第三，业务结构亦会影响公司整体毛利率。近年来公司 SPD 业务增速较快且毛利率较高，其在业务构成中的占比提升也会改变公司的整体毛利率水平。 关于集采影响，需从业务定价机制理解。无论是对面向生产厂家的分销业务，还是面向医院的直销业务，目前行业定价整体上按销售额的一定比例确定。集采政策通常影响单一产品的销售金额，对业务毛利率影响有限。 **3. 公司应收账款规模增长的主要驱动因素是什么？公司如何控制回款风险？** 公司应收账款规模增长主要受业务规模扩张与业务结构变化共同驱动。 一方面，公司直销业务中存在较高的应收账款。目前直销业务的增长比例和应收账款的增长比例基本一致，直销业务的医院平均回款周期相对稳定。另一方面，2026 年公司 SPD 业务中的集中供应模式业务规模增长较快。在该模式下，公司作为医院的集中供应管理与结算方，向医院集中销售结算，同时向上游供应商统一采购结算，资产与负债两端同步形成应收与应付，SPD 业务规模的扩张会推动公司应收账款的增长。 风险控制方面，目前的应收账款主要面向公立医院，核心构成为三级医院，结算资金源于医保资金，总体风险可控。公司日

	常会重点监控应收账款客户机构和账龄结构的趋势变化，并对异常客户开展重点催收。 **4. 从公司观察看，医院回款周期的边际趋势如何？** 从公司观察看，医院回款周期边际上呈品种间分化态势：集采品种回款周期明显缩短，非集采品种回款周期仍相对偏长。 集采品种方面，回款周期边际改善较为明显。一是全国及地区层面高值医用耗材集中带量采购持续扩围，集采品种的结算回款要求相对明确；二是部分地区推行医保基金与商业企业直接结算，回款周期可缩短至 1-2 个月；部分省份则由医保资金先拨付至公立医院，再由医院向供应商付款，回款周期通常也在 2 个月左右。尽管不同省级地区的政策执行节奏存在差异，但集采产品回款周期普遍缩短。 非集采品种方面，回款周期仍相对较长。受医院资金安排优先级影响，非集采品种在结算序列中相对靠后，回款周期通常在 6 个月以上。 **5. 公司应收应付规模较大的业务背景是什么？资金占用情况如何？** 公司应收账款和应付账款规模较大，主要受直销业务和 SPD 业务的模式驱动。 从业务背景看，在直销业务中，医疗器械产品主要服务于临床手术和检验，医院采购与结算多采用寄售模式；同时，医疗耗材的回款周期通常长于药品。公司会根据医院客户的回款情况，与上游供应商协商制定合理的商业信用政策，上游供应商相应给与一定的信用账期。 从资金占用看，决定公司实际资金需求的是业务净营运周期，而非负债的绝对规模。2025 年净营运周期为 79 天，近年保持基本稳定，处于行业合理水平，这也是公司营运资金管理的核心指标。 综合来看，公司较高的应收账款和应付账款模式主要源于医疗器械流通业务特点，尤其是直销业务中医院回款和采购结算的特点。公司通过控制净营运周期和融资成本，管理实际资金占用水平。 **6. 集采推进后，生产厂商与经销商的合作模式发生了哪些变化？这对公司直销、分销业务分别意味着什么？**

	集采推进后，生产厂商与经销商的合作模式及渠道利润分配发生调整。当集采降价幅度相对温和时，生产厂家、分销商与经销商会在新的市场价格基数上重新分配渠道职能和渠道利润；而对于部分已经高度成熟的产品，当市场降价幅度较大、渠道利润被大幅压缩时，部分经销商选择退出，逐步形成“生产厂家-分销商-医院客户”的扁平化渠道格局，具备全国网络、信息系统与资金实力的商业平台成为厂家的主要选择。 对流通企业而言，业务形态会随产品生命周期发生转化。创新产品上市早期，生产厂家更需要的是分销渠道拓展与商业化能力，此时公司更多以分销方式参与，争取产品的分销权益；随着产品成长成熟并纳入集采、终端价格逐步下行，渠道环节的利润空间被压缩，生产厂家转而更需要稳定的终端配送与医院结算能力，业务逐步向直销转化。 总体而言，集采推动渠道职能和渠道利润重新分配，公司业务结构随产品生命周期在分销与直销之间动态调整。
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	2026-10-30