

证券代码：603122

证券简称：合富中国

公告编号：临 2023-028

合富（中国）医疗科技股份有限公司

关于 2023 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

合富（中国）医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 9 月 14 日（星期四）15:00-16:00 在价值在线网站（<https://www.ir-online.cn/>）通过网络文字互动的形式召开了公司 2023 年半年度业绩说明会，现将具体情况公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

公司于 2023 年 9 月 14 日（星期四）15:00-16:00 召开了公司 2023 年半年度业绩说明会，董事长 李惇先生、独立董事 Stanley Yi Chang 先生、财务总监 张晨女士、董事会秘书 陈焯女士、投资者关系 徐晨铭女士出席了本次业绩说明会，与投资者进行网络互动交流和沟通。本次业绩说明会召开前，公司已通过公司投资者关系邮箱 ir_cowearth@cowearth.com 进行了提问预征集。

二、投资者提问及公司回复情况

问：公司上半年经营情况如何？短期的发展战略是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司上半年经营情况已经在 8 月 26 日的半年报公告中予以披露。公司后续发展战略有以下几个重点：

1、调整业务板块：公司基于战略及市场客观因素的考量，将业务重心及资源进一步聚焦在风险更可控的公立医疗机构，同比减少与非终端的非公合作，以便更好利用资金深耕公立医院客户群；

2、持续开发产品：

1) 公司汇集数十位两岸运营管理及软件信息专家长年智慧大成并申请发明专利的“指北塔”系统进入市场，应国家政策要求并根据医院客户具体需求，运用两岸管理实战经验助力医院解答不同阶段的发展困境及挑战，面市以来已在全国各省数十家医院进行了详细介绍，得到了院长层面广泛认可，市场回响热烈，

有效赋能客户进而为公司拓展新业务；

2) 公司组建专职团队持续调研各方而来的高尖端自产产品合作商机，为公司寻找新领域优异的合作伙伴；

3、获取市场认可：公司阳光服务的理念获得市场认可，陆续与各地主动寻求合作的公司建立交流，有助于公司走出现有业务集中省份，加速开发现有空白市场，透过合作扩展市场至全国，进而迎接出现的更多商机。

问：1-8 累计营业收入降幅收窄的原因是什么？两岸融合示范区对贵公司有影响吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司基于战略及市场客观因素的考量，将业务重心及资源进一步聚焦在风险更可控的公立医疗机构，同比减少与非终端的非公合作，以便更好利用资金深耕公立医院客户群，1-8 累计营收降幅收窄主要是非公合作部分差异缩小。

今年 8 月台北市长蒋万安先生携团队赴上海参加“2023 上海台北城市论坛”，公司作为唯一两岸双上市医疗公司，总经理王琼芝女士受邀并交流分享两岸医疗合作发展情况，进一步助力公司拓建更高层级、更广议题、更大区域的两岸医疗交流平台。再加上两岸融合示范区将会为官方和民间提供更充分的交流互动，互动越频繁，希望这些都可以代表两岸交流和互动都可以更频繁、更开放，有助于公司推动两岸医疗合作共赢及业务发展。

问：感谢！请问合富中国价值几何？

答：尊敬的投资者，您好！公司的差异价值即核心竞争力主要来源于以下三点：

第一，公司是唯一两岸双上市的医疗企业，对两岸医疗行业内的发展及各方面人才都有频繁接触，公司已搭建自身具有两岸交流平台的的功能，经常通过组织高层级论坛为两岸多地医疗机构提供广泛的议题交流机会；

第二，公司拥有完整的供应链平台，是拥有超过 1,500 家原厂及总代、覆盖 17,000 种检验品项、覆盖 95%医用耗材的供应链网络，满足客户需求的全覆盖，同时积极推广两票制的国家政策要求，减少多层代理的分润，创造原厂、合富、客户三赢的合作模式；

第三，公司拥有大中华区优异尖端科技产品的实证销售推广能力，能持续吸引海外新科技主动寻求与公司合作进入市场的合作机会。公司的核心竞争力为

公司在市场占得一席之地，也说明了公司带给客户的差异服务价值。

问：销售费用同比增长是什么原因？

答：尊敬的投资者，您好！今年销售费用略有增长，主因自主研发专利的信息化产品入市在推广及空白区域增加业务人员所致，但公司始终维持所有的销售费用率低于 7%的自律性。公司一直以服务创新及科技创新为客户提供降本增效的双效一体服务。

问：请问贵司有自主品牌吗？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问！公司历经数年，汇集数十位两岸运营管理及软件信息专家长年智慧之大成，并已申请发明专利的“指北塔”系统进入市场，是支持医院推动高质量发展不可或缺的科学化工具，面市以来已在全国各省数十家医院进行了详细介绍，得到了院长层面广泛认可，市场回响热烈，有效赋能客户进而为公司拓展新业务。

问：上半年 SPD 概念火热，合富中国跟传统 SPD 供应商相比，有何不同之处？

答：尊敬的投资者，您好！公司业务模式与 SPD 业务模式的相同点包括：合规管理、现场供货、一物一码、扫码出库、库存管理及配送到科室、建置仓库及相关配备、医院 0 库存、领用结算、效期及批次管理、管控使用量、耗占比管理等，上述服务内容能够帮助医院客户取得相对成效；

公司业务模式与 SPD 业务模式还有如下差异点：

1) 不同于 SPD 商分别向现有供应商收取服务费后并维持就地采购，公司是汇总全国医院客户需求，直接与原厂或总代理洽谈优惠价格实施带量采购，争取优势价格，符合推广两票制精神的国家政策要求；

2) 公司同时承担医院客户账期，以此鼓励原厂或总代理给与最优惠价格，并将获得的价格优惠与医院客户分享；

3) 公司与供应商之间无产品代理约束且不排除竞品的多品牌合作模式，当医院客户新增或变更现有项目时，能够为医院客户提供多厂家最优惠方案，解决科室整体或个别项目采购规划和需求；在减少客户与多层代理商之间繁冗的沟通成本后，持续为客户提供降本降耗服务；

4) 公司各项具有差异化价值的赋能服务，在提升现有客户黏性的同时，也能获取新客户更强的合作意愿；

5) 在上述各项因素的综合影响下, 公司的业务模式能够确保公司公允地获利。

问: 上市以来, 贵公司为拓展体外诊断集采主业做了哪些探索?

答: 尊敬的投资者, 您好! 公司主要用以下创新的服务模式拓展现有成熟巨大的千亿级体外诊断试剂及医用耗材产品市场:

- 1) 采用自建或引入各地战略合作伙伴, 搭建覆盖全国的市场网络;
- 2) 扩大推广力度, 在全国各省举办专场会议;
- 3) 引进高科技含金量赋能项目;
- 4) 人才引进, 启动 2023 大规模校园招聘;

与此同时, 公司积极布局尖端医疗技术领域, 持续拓展新业务市场。

问: 基于现有的市场经济情况, 很多医疗企业都在裁员, 请问公司是否有同样的考量?

答: 尊敬的投资者, 您好! 公司至今没有裁员, 不但如此, 现在的市场环境更适合公司阳光采购项目的拓展, 同时公司自 2008 年起就已拥有完整的新人培训体系, 能够将初出校园的新人培养成对社会、对客户有价值及对公司有贡献的干才。现在正当其时, 因应公司自身市场拓展计划及新产品推广需求, 公司本月已启动 2023 年的大规模校园招聘。

三、风险提示

本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容, 不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证, 敬请广大投资者注意投资风险。

四、其他事项

投资者可以通过价值在线网站 (<https://www.ir-online.cn/>) 查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容。公司非常感谢各位投资者积极参与本次说明会, 并向长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议或意见的投资者表示衷心的感谢!

特此公告。

合富(中国)医疗科技股份有限公司董事会

2023 年 9 月 16 日