

上海润达医疗科技股份有限公司  
关于 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会  
会议记录

一、会议时间：2020 年 5 月 12 日下午 15:00-16:00

二、会议形式：网络互动【上海证券交易所“上证 e 互动”平台(<http://sns.sseinfo.com>)  
上证 e 访谈栏目】

三、参与人员：董事长赵伟东先生，副董事长、总经理刘辉先生，独立董事冯国富先生，董事会秘书、副总经理陆晓艳女士，财务总监吴晓强先生。

四、会议记录：

**董事长 赵伟东：**在#润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会# 访谈中：各位投资者，大家好！欢迎参加润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会。公司作为国内医学实验室综合服务商，以信息化、数据化技术为支撑，为各类实验室提供体外诊断产品、技术服务支持、实验室运营管理等全方位的综合服务。同时以体外诊断产品研发生产、医疗信息化系统开发、第三方实验室检测等产业链延伸业务为补充，形成独特的综合性 IVD 业务体系。2019 年公司实现营业收入 705,195.02 万元，同比增长 18.24%；归属于母公司股东的净利润为 30,950.95 万元，同比增长 18.15%；净资产为 351,639.25 万元，基本每股收益 0.53 元。为便于广大投资者更全面深入地了解公司情况，公司以网络互动的形式，通过上海证券交易所“上证 e 互动”平台上上证 e 访谈栏目，就公司 2019 年度经营业绩、利润分配等投资者所关心的问题，与大家进行交流，欢迎大家踊跃提问。

**副总经理、董事会秘书 陆晓艳：**在#润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会# 访谈中，说：在会前的问题征集中，有投资者问到：公司 2020 年对于自产产品有何规划？回答如下：2020 年，公司会继续加大自产产品研发创新

投入，加快产品的开发及升级，增强与公司现有市场渠道的协同效应，进一步扩大自产产品收入规模，综合推动公司盈利能力的提升。在市场领先地位的糖化血红蛋白分析系统及第三方实验室质量控制产品方面，公司通过加大产品市场推广力度、全面提升公司综合服务体系对自主品牌产品的带动效应等措施，进一步提高市场占有率和美誉度，巩固市场领先地位；对于国产品牌市场竞争较为激烈的生化试剂、化学发光分析系统等产品，公司通过差异化的产品策略和市场推广政策，以及公司的渠道平台优势，力图在国产品牌的红海中争取更大的市场份额，精准把握进口替代的政策红利。

**投资者在#润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会#访谈中，对财务总监吴晓强 提问：公司 2019 年实现业绩增长的主要因素有哪些？**

**财务总监吴晓强回答：**

尊敬的投资者您好：公司 2019 年业绩增长主要有三个方面的因素，一是公司积极拓展市场，基本完成全国市场战略布局，业务范围延伸到东北、华北、华中、西南等地区，且公司原有主要经营区域华东地区的业务继续保持稳定增长；二是继续大力推进集约化业务和区域检验中心整体综合服务业务，市场接受度逐步提高，将该业务模式逐步复制到更多区域；三是公司自主品牌产品体系趋于完善，产品竞争力有所增强，与现有渠道的协同效应加大，综合推动了公司盈利的提高。

**投资者在#润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会#访谈中，对财务总监吴晓强 提问：请问公司实控人变化后对公司有哪些方面的实际影响？**

**财务总监吴晓强回答：**

尊敬的投资者您好：在国家医改政策推进的过程中，国有股东的加入有助于公司与公有制医疗机构更好的开展合作，加强核心业务的深度与广度。需要再说明的是，变更未对公司主营业务带来变动，公司依然聚焦原有业务发展，加强资源投入、保持发展战略的持续性和稳定性。此外，公司业务经营管理团队保持不变，继续带领员工与业务伙伴协同合作，在 IVD 领域为各级医疗机构、病患提供更好的服务，履行社会责任。

实控人变更后，较好地融合了国有企业和民营企业的优点，一方面为公司业务规

模的扩大提供了国有股东强大的融资支持，另一方面又保持了民营企业灵活且高质量的服务优势，为公司未来在 IVD 检验服务领域进一步的发展壮大奠定了坚实的基础。

**投资者在#润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会#访谈中，对董事长赵伟东 提问：公司目前现金流情况是否良好？**

**董事长赵伟东回答：**

尊敬的投资者您好：公司在完成跨区域战略布局后，专注于增强业务整合和发展，提升了整体的资金使用效率，公司 2019 年经营活动现金流量净额 2.47 亿元，依然保持与净利润规模匹配的现金流情况。主要体现在：

（1）供应商应付账款增加：随着公司业务规模扩张，与上游供应商的议价能力不断提升，部分长期合作的供应商在 2019 年仍给予公司优惠的信用政策，应付账款周转天数较 2018 年延长 10 天。

（2）应收账款管理加强：公司及子公司加强对应收账款的精细化管理，及时对账催款，成立专门的 AR 小组参与应收账款的过程管理，并实施了有效的奖惩考核机制。2019 年应收账款周转天数与 2018 年基本持平。

（3）库存管理水平提升：随着公司业务规模的扩大，采购信息化、精细化水平提高，提高存货周转率，采购支出现金流有所下降；2019 年存货周转天数较 2018 年缩短 10 天。

公司 2020 年一季度经营现金流大幅变化主要是公司作为疫情重点防控企业之一，期间获得各大银行利率较低的疫情专项贷款，为在授信有效期内充分享受优惠政策、优化融资成本，公司对部分上游企业提前支付货款并增加产品备货订单，以保障疫情期间产品供应。随着疫情得到逐步缓解，目前公司经营性现金流已逐步恢复到正常状态。

**投资者在#润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会#访谈中，对副董事长、总经理刘辉 提问：您好，刘总，请问公司的区域检验中心业务模式是怎样的？**

**副董事长、总经理刘辉回答：**

尊敬的投资者您好：区域检验中心业务是从服务于单体医院的检验科转变为通过辐射区域内多家医院检验科的“中心实验室”模式，为实验室提供起到支撑作用的区域信息化产品、设备、试剂耗材的物流供应和中心实验室的运营管理服务。客户对象也由单体医院转变为区域医联体下的所有医院。公司区域检验中心模式坚持“重中心，强基层，建标准”发展战略定位，一方面强化中心医院实验室的功能建设（①中心实验室升级；②中心设备升级；③区域样本物流；④区域信息平台；⑤健全质控体系）；根据病种规划检测项目，提高其检测诊断能力：通过三甲专家协助解读疑难报告，开展“专家讲堂”提升中心服务能力和水平，助力其发展成为院内的第三方实验室。另一方面，通过对基层医院医生按照临床路径进行临床培训，提升基层医院诊断能力，增加标本外送运营，实现中心实验室良性发展；通过区域检验中心的建设，实现提升区域医学检验质量、推动优质医疗资源下沉、降低医疗机构运营成本、实现区域医学检验结果互认及区域医学检验资源共享等目的。

**董事长 赵伟东：**在#润达医疗 2019 年年度业绩说明会暨利润分配说明会# 访谈中：尊敬的投资者，感谢你们的积极参与。我们将继续努力做好各项工作，以更好的业绩回报广大投资者的支持和厚爱。欢迎你们继续通过多种渠道保持与我们的交流。感谢上海证券交易所“上证互 e 动”平台（<http://sns.sseinfo.com>）上证 e 访谈栏目为我们提供的交流平台和良好服务！再次感谢大家的参与，谢谢！