

合富中国（603122.SH）项目介绍

一、公司概况

合富（中国）医疗科技股份有限公司（股票代码：603122.SH）成立于千禧年前后（公开资料称成立于千禧龙年），于2022年2月16日在上海证券交易所主板挂牌上市，是一家中外合资（台资背景）的医药商业企业，法定代表人为王琼芝，注册资本约3.98亿元人民币，总部位于上海市徐汇区。公司定位为医疗流通领域的渠道服务商，主营业务包括体外诊断产品集约化业务、医疗产品流通及其他增值服务。招商局集团体系下的招商资本旗下基金于公司上市前入股，是招商局集团医疗布局在合富中国上的具体出资主体，具体投资轮次与金额未公开披露。

二、核心业务与技术（核心业务）

合富中国的核心业务模式是体外诊断（IVD）产品集约化服务。与传统的多级经销不同，其集约化业务以「无代理义务、且不排除竞品的多品牌合作模式」为主，将医院客户的外部供应链统一纳入供应平台，有效整合上游资源、提高下游客户管理效率。公司建立的体外诊断产品集约化业务已占其主业九成以上，能为客户提供全面覆盖千余家不同厂商、近17000个（公开资料亦有近38000个品项口径）品项的体外诊断试剂及耗材，并向主要客户派遣专人驻场，协助进行库存量管理、采购量预估、科室专业培训、信息化建设等工作。

在医疗设备业务方面，公司以代理国外创新医疗科技原厂设备为主，主要面向大中华区的医疗机构，已成功代理并引入多项国外先进医疗设备，覆盖数十家医院并提供长期维修服务。此外，公司还对客户提供的定制化两岸医疗交流、人才培养等差异化服务，构成其增值服务内容。

三、主要产品与服务（业务结构）

1. 集约化业务：面对体外诊断试剂集采范围扩大的行业态势，公司的「无代理义务、多品牌合作」模式进一步凸显集约化业务价值，已累计建立与千余家国内外试剂、耗材原厂和各大代理商的长期互惠合作关系，构建涵盖近38000个品项的「产品+服务」集约化采购服务体系，使医院无需应对众多分散供应商即可获得一站式、全品类、高效率的供应链整合服务。

2. 医疗产品流通：在行业价格整体承压背景下，公司发挥渠道网络优势，业务涵盖放射肿瘤、免疫诊断、生化诊断等领域产品的销售与维保，并加速自研产品技术迭代升级——全资子公司合益信息实现科教研数智化平台「迈塔威」的本地化生产与销售。

3. 医院赋能服务：公司响应「强基层」「医疗数智化」政策导向，创新推出「ACME 极致赋能」服务体系，为客户提供零额外成本的供应链管理优化、专科能力提升、运营效率改善等增值服务。

四、适应症与疾病背景（服务场景）

体外诊断（IVD）是疾病筛查、诊断、监测的基础环节，覆盖免疫诊断、生化诊断、分子诊断等多个技术路线，终端以各级公立医院为主。在政策层面，集中带量采购、「两票制」等持续压缩 IVD 流通环节利润空间，数量庞大且分散的传统多级经销模式正逐步被取代；下游医疗机构出于完备性与及时性考虑，也倾向服务能力更强、响应及时、产品质量稳定的渠道商，行业集中度逐步提高。2025年起多项关键政策落地，深刻重塑 IVD 行业竞争逻辑，能否提供增值服务成为差异化竞争关键。

五、竞争格局

在 IVD 集约化流通领域，合富中国以「多品牌、无代理义务」的平台型模式区别于传统独家代理经销商，与百余家三级医院的主要体外诊断试剂项目建立战略合作（客户包括上海市第一妇婴保健院、济宁医学院附属医院、胜利油田中心医院、上海市第十人民医院等大型公立医院）。公司收入区域集中度

高，华东地区贡献占比长期接近七成，其次为华南地区，供应商与客户结构相对稳定、不存在严重依赖单个供应商或客户情形。面对集采常态化，公司的竞争优势在于长期商誉、多品牌全方位供应商关系，以及对医院与厂家「双向赋能」的平台能力。

六、团队与平台

公司管理团队多具有数十年医疗器械行业从业经历，核心经营团队主要来自跨国医疗公司大中华区的经营团队，了解医疗市场需求并具备产品市场前景判断能力。在数字化与 AI 赋能方面，公司 AI 临床专科诊疗智能体产品以浙江大学计算机研究院「启真」大模型为底座，结合中国科学院大学附属第一医院风湿免疫科临床数据，旨在提升基层医院风湿免疫专科诊疗能力；Compass Tower 医院决策分析一体化平台已在上海市、洛阳市、萍乡市、清河县等多家医院部署应用，可通过销售或租赁直接带来收入；迈塔威科教研数智化平台由子公司合益信息本地化生产销售。公司董事长李惇在上市仪式上表示，公司宗旨是成为配合医院发展、提供量身定制赋能服务的伙伴，并成为欧美原创高新医疗产品进入华人市场的优先合作方。

七、融资与资本

合富中国于2022年2月登陆上交所主板（603122.SH），招商资本旗下基金于上市前参股，金额未披露。上市后受国家医疗器械集中带量采购政策影响，公司主营 IVD 集约化业务自2022年起逐步纳入国家及地方集采范围，业绩阶段性承压；截至2026年6月，全国主要省份完成 IVD 集采落地，冲击逐步消化。公司通过优化产品结构、拓展非集采业务、推进 ACME 赋能服务积极应对，并借助控股股东方等资源拓展产品线、渠道与高附加值业务，逐步实现收入来源多元化。早期经营数据显示，2022年前三季度公司营业收入约9.56亿元（同比+6.37%），扣非净利润约5341.67万元（同比+5.73%），整体稳中有进。

八、发展展望

合富中国以 IVD 集约化流通为基本盘，正通过 ACME 赋能服务体系、Compass Tower 决策分析平台、迈塔威数智化平台及 AI 诊疗智能体，向「产品+服务」高附加值模式转型。其后续成长取决于：集采冲击消化后的业务修复、数智化产品（2026年预计成为新增长点）的落地与变现、以及控股股东产业资源的协同导入。作为招商局集团通过招商资本布局的、具备台资背景与两岸医疗交流特色的 IVD 流通服务商代表，合富中国的发展体现了流通企业在集采与数智化双重驱动下的转型逻辑。相关财务、业务与政策数据以监管与公司正式披露为准。

从行业演进看，体外诊断（IVD）是疾病筛查、诊断与监测的基础环节，覆盖免疫诊断、生化诊断、分子诊断等路线，终端以各级公立医院为主。在政策层面，集中带量采购、「两票制」等持续压缩 IVD 流通环节利润空间，数量庞大且分散的传统多级经销模式正逐步被取代；下游医疗机构出于完备性与及时性考虑，也倾向服务能力更强、响应及时、产品质量稳定的渠道商，行业集中度逐步提高。2025年起多项关键政策落地，深刻重塑 IVD 行业竞争逻辑，能否提供增值服务成为差异化竞争的关键。合富中国以「无代理义务、多品牌合作」的集约化模式，恰与这一趋势相契合。

在区域与客户结构上，公司收入区域集中度高，华东地区贡献占比长期接近七成、其次为华南地区，供应商与客户结构相对稳定，不存在严重依赖单个供应商或客户情形。其集约化业务已占主业九成以上，能为客户提供全面覆盖千余家不同厂商、近17000个（亦有近38000个品项口径）品项的体外诊断试剂及耗材，并与百余家三级医院的主要体外诊断试剂项目建立战略合作，客户包括上海市第一妇婴保健院、济宁医学院附属医院、胜利油田中心医院、上海市第十人民医院等大型公立医院。面对 IVD 集采自2022年起逐步纳入，公司通过优化产品结构、拓展非集采业务、推进 ACME 赋能服务积极应对，截至2026年6月全国主要省份完成 IVD 集采落地，冲击逐步消化。

在数字化与 AI 赋能方面，公司 AI 临床专科诊疗智能体以浙江大学计算机研究院「启真」大模型为底座，结合中国科学院大学附属第一医院风湿免疫科临床数据，旨在提升基层医院风湿免疫专科诊疗能力；Compass Tower 医院决策分析一体化平台已在上海、洛阳、萍乡、清河等多家医院部署，可通过销售或租赁直接带来收入；全资子公司合益信息实现科教研数智化平台「迈塔威」的本地化生产与销售。公司董事长李惇表示，公司宗旨是成为配合医院发展、提供量身定制赋能服务的伙伴，并成为欧美原创高新医疗产品进入华人市场的优先合作方。作为招商资本布局的、具台资背景与两岸医疗交流特色的 IVD 流通服务商，合富中国体现了流通企业在集采与数智化双重驱动下的转型逻辑。

从两岸特色与股东背景看，合富中国具有台资背景，长期致力于两岸医疗卫生领域的交流与合作，历年持续支持对台交流活动，在两岸医疗政策研讨、医院管理交流等方面积累丰富经验；公司严守信息披露规定，未主动参与或引导相关市场概念炒作。在政策应对上，公司面对 IVD 集采自2022年起逐步纳入，通过优化产品结构、拓展非集采业务及推进 ACME 赋能服务积极应对，截至2026年6月全国主要省份完成 IVD 集采落地，冲击逐步消化。控股股东方亦有投资及产业布局计划，公司将借助多方资源拓展产品线、渠道，加快高附加值业务落地，逐步实现收入来源多元化。相关经营与政策数据以监管与公司正式披露为准。

信息来源：合富中国（603122.SH）官网与招股书、公开投资者关系活动记录、公开资讯与公司资料（东方财富等）及种子资料摘录。