

D31 信息披露

证券代码:603108 证券简称:润达医疗 公告编号:临2025-054

上海润达医疗科技股份有限公司 关于2025年年度报告的信息披露 监管问询函的回复公告

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。

上海润达医疗科技股份有限公司(以下简称“公司”或“润达医疗”)于近期收到上海证券交易所《关于对上海润达医疗科技股份有限公司2025年年度报告信息披露监管问询函》(上证证监[2026]1217号)(以下简称《问询函》)。收到《问询函》后，公司就相关问题进行了逐项落实，并完成了《问询函》之回复，具体如下：

(如无特别说明，本公告所述的词语或简称与年报中所定义的词语或简称具有相同的涵义。除特别说明外，若出现涉及分项数据之和与总数据不符的情况，均均为舍入原因造成)。

一、关于主营业务。年报显示，2025年度营业收入6.99亿元，同比下降15.80%，主要受国内宏观经济及集采实施政策环境影响，归母净利润-5.48亿元，上年同期0.55亿元。系以上述首次亏损，主要原因固定成本未同步减少，同时计提应收账款信用减值1.76亿元及商誉减值2.09亿元。分销售模式看，传统代理业务收入48.72亿元，同比下降12.92%，毛利率同比减少4.62个百分点至22.78%；集成设备业务收入18.56亿元，同比下降24.07%，毛利率同比减少2.98个百分点至15.55%。前述两项业务收入率近三年均呈持续下滑趋势；第三类实验室业务收入1.10亿元，同比下降16.57%，毛利率同比减少32.37个百分点至5.18%。此外，公司前五大客户及前五大销售商毛利率水平大幅且持续下滑，占年度销售总额75.55%，其中关联方润达医疗供应链服务(上海)有限公司同时为公司重要客户及供应商。

请公司补充披露：(1)列示传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况，主要产品降价幅度或毛利率影响程度，以及套餐解绑涉及的具体项目及影响金额，并量化分析该模式对收入和毛利下降的原因，与同行业公司同类业务变动趋势是否存在显著差异；(2)分别列示集成及区域业务中集约化业务和区域检验中心业务的收入、成本、毛利率、客户数量及同比变动情况，说明两类业务在服务内容、资产投入、盈利模式上的主要差异，并分析该模式整体收入大幅下滑的原因，与同行业公司同类业务变动趋势是否存在显著差异；(3)列示第三方实验室业务收入的结构构成、各项成本金额及同比变动情况，量化分析报告期内毛利率水平大幅且持续下滑且远超过行业平均水平的原因，并对比同行业公司同类业务变动趋势，说明该业务毛利率是否显著低于行业平均水平及合理性；(4)列示各销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；(5)列示润达医疗供应链服务(上海)有限公司销售和采购的具体产品、金额、定价方式及信用政策，对比同类产品对非关联方的交易价格，说明关联交易定价的公允性，并分析该公司同时为客户及供应商的原因及商业合理性。请年审会计师核查并发表意见。

回复：

问题(1)列示传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况，主要产品降价幅度或毛利率影响程度，以及套餐解绑涉及的具体项目及影响金额，并量化分析该模式对收入和毛利下降的原因，与同行业公司同类业务变动趋势是否存在显著差异。

1、传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况

传统代理	2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比
营业收入	48,720.56	55,920.45	-12.88%
毛利额	11,074.56	13,235.45	-16.34%
毛利率	22.73%	27.43%	-4.70%

体外诊断试剂集采是指由医保部门或其组织的省级联盟采购，汇总公立医疗机构在一定期限内对外体外诊断试剂的预计采购需求，以约定采购量、集中竞价或价格谈判等方式，集中遴选企业、中选价格及采购周期，医疗机构在采购周期内按照约定优先采购和供应中选产品。集采价格是医院采购价，不等于患者支付的检验服务价格。

由于不同批次次的集采所涉及的品种范围、在各地区落地时间进度均不一致，上述表格数据为公司以相关产品在当年的销售收入为口径统计。

上述集采产品项收入下降，其中一部分原因是受到检验收费降价的影响，检验收费价格治理是医保部门及医疗机构患者收取的检验服务价格进行规范调整，对部分项目重点压降价格偏高的检测项目，会间接导致医院采购价格的下降。

2、主要产品降价幅度或毛利率影响程度情况
以2025年集采产品中项收入前五的产品为例，从下表可见，该等产品的对外平均销售价格逐年下降，即使公司的对外供应商取得相应的降价，但单件下降导致收入下降，影响毛利率。

注：从具体产品角度无法拆分业务模式。

3、套餐解绑的影响

体外诊断检验套餐通常是指医院根据临床诊疗需要和日常使用习惯，将若干个常用检测项目预先组合形成的检验组合。例如：肝功能、肾功能、血脂、甲肝联检功能、肿瘤标志物、凝血功能、术前感染筛查等。“肝功血脂”通常由谷丙转氨酶、谷氨转氨酶、胆红素、白蛋白等项目组成；“肾功血脂”通常包括尿酸、尿素氮等项目；“血脂”通常包括总胆固醇、甘油三酯、高密度及低密度脂蛋白胆固醇；“甲肝联检”可能包括甲肝抗体检测、游离三碘甲状腺原氨酸、游离甲状腺素及有关抗体；“肿瘤标志物”可能包括癌胚抗原、肺部、男性或女性常见肿瘤，将甲胎蛋白、癌胚抗原、糖类抗原19-9、前列腺特异性抗原等项目组合。此外，还可设置凝血功能、心肌损伤、性激素、风湿免疫、术前感染筛查以及包含肝肾功能、血脂、血糖、电解质等多个类别的“大生化套餐”。

上述检测套餐均由各医院在院内HIS/LIS系统中设置，检测套餐非标准化产品，也不是供应商的标准供货套餐。各地、各医院会根据当地医疗管理需求、临床科室需求、收费水平、医保政策及自身信息系统设置不同的套餐名称、项目构成和收费方式，同一名称的套餐在不同医院所包含的具体检测项目也可能存在差异。行业中所称的“套餐解绑”是指医院对院内检验套餐和开单规则进行调整，取消部分项目的默认捆绑或一次性勾选，改为由临床医师根据患者实际病情选择需要的项目或组合。在前置政策推动下，各地医院基于相关检测套餐进行管理和优化。

公司医院销售的体外诊断设备、试剂、耗材及相关服务，均按具体产品、品牌、规格和实际采购数量开具，收入对应应及服务的交付为特征。检验套餐解绑，是要求医疗机构在保障临床诊疗质量的基础上，遵循“最少收费”原则优化体内检验项目组合，对公司的销售主要在干院的相关检测项目开具数量和检测量下降，使得医院的相关产品的需求减少，进一步传导使得公司所销售试剂及耗材收入下降。

4、传统代理业务报告期收入及毛利率下滑的原因，及与同行业公司相比情况

公司传统业务在报告期内收入下降，上述表格所示，公司的业务受到集采影响，整体收入下降；从前五大销售产品的平均价格来看，逐年有小幅的下降，降低约4.62%，在近两年内累计平均销售价格降幅超40%，导致公司收入下降，采购成本无法随价格下降时，公司毛利亦相对下降；此外受到检验收费降价的影响，医院向患者收取的检验服务价格下降，间接导致医院采购价格和毛利下降。

(单位：万元)

年度	营业收入	毛利额	收入	毛利额	毛利率
2025年度	77,924.30	17,524.30	24.78%	22.47%	-27.40%
2024年度	68,887.42	21,325.37	5.65%	26.94%	12.79%
2025年较2024年	-15.30%	-10.25%	-13.16%	2.77%	-67.00%

公司传统代理业务板块的收入下降幅度与迪安诊断复合中国相似，不存在显著差异。据国家医疗公开信息显示因其在其报告期内内控股子公司，导致其报告期内的整体收入较上期变化较大，传统代理业务数据变化较大，不具备可比性。

公司该板块的毛利率下降的主要原因：公司业务范围覆盖国内大部分地区，包括华东、华北、东北、西北、华南及其他地区，各地受到医改政策影响的程度不同，各地上的执行时间和幅度存在差异，导致公司整体毛利率下降。在院端调价背景下，公司向各地上游供应商采购价格和优惠政策，但受调价周期存在滞后，从而使得毛利率阶段性下降。同时，为了保障客户的业务供给，公司通常会采用一定周期的销售，销售价格下降后使得部分非商品的价格下降。此外，受行业政策整体影响，为稳固核心老客户、拓展新客户、针对存量客户的降价需求会给予适度调整，在开拓新客户时也会以价格作为重要竞争手段，辅助以增值服务的目的，使得毛利率下降。

综合来看，公司该板块的收入和毛利率与同行业公司没有显著差异，主要是被严格执行价格传导过程后的阶段性影响。

问题(2)分别列示集成及区域业务中集约化业务和区域检验中心业务的收入、成本、毛利率、客户数量及同比变动情况，说明两类业务在服务内容、资产投入、盈利模式上的主要差异，并分析该模式整体收入大幅下滑的原因，与同行业公司同类业务变动趋势是否存在显著差异。

1、集约化业务和区域检验中心业务的变动情况(单位：万元)

业务类型	2025年	2024年	2025较2024年变动占比
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

报告期内公司实现客户新增，但客户从签约落地至实际供货存在周期，新增业务规模未能对冲原有业务的下滑程度，致使业务整体收入下降。2025年度营业收入较上年同期下降。

2、集约化及区域检验中心业务模式及收入大幅下滑的原因

针对较大规模的医学实验室对成本敏感、效率提升的要求，公司在传统供应链服务的基础上，一方面通过采购等生产资料的集中采购降低采购成本，另一方面根据各医疗机构的运营情况和规模，从构建实验室整体检验系统和提升运营管理能力两方面入手，综合提升实验室诊断能力、降低实验室运营管理、质量控制等综合成本。集约化业务中，通过集中采购降低采购成本，提升实验室运营能力，为医疗机构提供集约化、高质量、高性价比的检验服务。集约化业务中，通过集中采购降低采购成本，提升实验室运营能力，为医疗机构提供集约化、高质量、高性价比的检验服务。集约化业务中，通过集中采购降低采购成本，提升实验室运营能力，为医疗机构提供集约化、高质量、高性价比的检验服务。

3、对比同行业公司同类业务变动趋势

公司的行为为IVD流通与服务业务，公司2025年度区域检验中心业务的收入和毛利率对比同行业公司情况如下(单位：万元)：

报告期内公司集约化及区域检验中心业务收入下降，主要原因还是受集采等行业政策影响；集采实施全面落地，诊断产品的终端采购下降，压缩了公司的收入规模和盈利空间；DRG/DIP医保支付改革全面落地，医院诊疗行为从传统利润中心转变为成本中心，各医疗机构纷纷推行成本控制，落实检验项目“最少收费”原则，减少了检验服务、配套试剂采购需求；检验服务价格持续跟进，各检测环节下调检测服务收费率，医院检测费用传导至终端，导致检测服务需求减少。

由于行业上市公司未明确到区域检验业务，从公司集约化区域检验业务收入与毛利率、对比复合中国的该板块收入和毛利率变动趋势相同，不存在显著差异。集采/医疗因其报告期内出售部分控股子公司导致其整体收入下降，不具有可比性。

问题(3)列示第三方实验室业务收入的结构构成、各项成本金额及同比变动情况，量化分析报告期内毛利率水平大幅且持续远超过行业平均水平的原因，并对比同行业公司同类业务变动趋势，说明该业务毛利率是否显著低于行业平均水平及合理性；

1、第三方实验室业务收入和成本情况(单位：万元)

年度	营业收入	毛利额	收入	毛利额	毛利率
2025年度	1,100.57	57.23	5.18%	5.18%	46.56%
2024年度	1,310.57	100.57	7.68%	7.68%	57.85%
2025年较2024年	-15.99%	-43.34%	-33.56%	-46.78%	-10.90%

实验室业务收入成本

年度	营业收入	毛利额	收入	毛利额	毛利率
2025年度	1,100.57	57.23	5.18%	5.18%	46.56%
2024年度	1,310.57	100.57	7.68%	7.68%	57.85%
2025年较2024年	-15.99%	-43.34%	-33.56%	-46.78%	-10.90%

2024年度，公司依据客户确认的结果资料，对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入。该项业务为偶发事项，相应提高了2024年度第三方实验室业务的收入及综合毛利率基数。2025年度，不再有核酸检测相关业务及毛利，受上年同期高基数影响，第三方实验室业务收入、毛利率及毛利率均同比下降。

同时，受医保控费、检验服务收费下调政策影响，终端医疗机构客户进一步加强检测成本控制，并要求第三方实验室调整下调收费价格，导致公司相关检测服务的平均销售价格和利润空间下降。报告期内，公司虽积极拓展新增合作客户及检测项目，但新增业务贡献尚不足以完全弥补原有业务收入减少及价格下降的影响。

综上，受上年同期偶发事项、终端合作价格下降因素共同影响，公司第三方实验室业务本期收入下降，综合毛利率出现较大幅度下降。

2、公司第三方实验室业务收入和毛利率与同行业公司相比情况(单位：万元)

与同行业公司相比，收入和毛利的差距主要是由于金城和迪安两大第三方实验室龙头企业，布局全国多个中心实验室，由量变引起质变，规模优势显著；而公司的两个第三方实验室分别位于上海和哈尔滨，为单一区域的实验室，样本基数小，业务量下滑后单位固定成本大幅抬升；另外因部分检测项目未达到规模化检测，公司需外采检测服务，毛利率较低。另外由于公司2024年度依据客户确认的结果资料，对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入，使得当年综合毛利率偏高。2025年度，不再有等偶发因素，因此公司第三方实验室收入和毛利率均相应下降。

问题(4)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：1、***股份有限公司及下属公司汇总为***供应链服务(上海)有限公司控股或参股范围内公司，公司与***供应链服务(上海)有限公司自2015年起合作。

注：由于公司主营业务为向医学实验室供应检测相关的设备试剂及配套服务，公司供应商供应的产品适用于公司各类型业务，因此无法按业务类型进行分类供应商。

注：3、表中客户“医疗资源管理(中国)有限公司”为***供应链服务(上海)有限公司实际控制人控制的关联方，该供应商品牌在2014年新设立的贸易公司。

2、2025年公司前五大客户情况(万元)

(1)2025年传统代理业务前五大销售客户情况

客户名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：由于同一客户-产品组合产生的不同业务类型收入统计在不同业务板块，而应收账款按单个客户归集无法按业务类型统计，因此应收账款余额及期后结转情况为对应客户的总体情况(下同)。

(2)2025年集约化/区域业务前五大销售客户情况

客户名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(5)列示润达医疗供应链服务(上海)有限公司销售和采购的具体产品、金额、定价方式及信用政策，对比同类客户或非关联方的交易价格，说明关联交易定价的公允性，并分析该公司同时为客户及供应商的原因及商业合理性。

1、公司对润达供应链的销售情况(单位：万元)

产品

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	1,100.57	1,310.57	-15.99%
毛利额	57.23	100.57	-43.34%
毛利率	5.18%	7.68%	-33.56%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(6)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(7)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(8)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(9)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(10)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(11)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(12)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

实验室业务收入成本

年度	营业收入	毛利额	收入	毛利额	毛利率
2025年度	1,100.57	57.23	5.18%	5.18%	46.56%
2024年度	1,310.57	100.57	7.68%	7.68%	57.85%
2025年较2024年	-15.99%	-43.34%	-33.56%	-46.78%	-10.90%

2024年度，公司依据客户确认的结果资料，对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入。该项业务为偶发事项，相应提高了2024年度第三方实验室业务的收入及综合毛利率基数。2025年度，不再有核酸检测相关业务及毛利，受上年同期高基数影响，第三方实验室业务收入、毛利率及毛利率均同比下降。

同时，受医保控费、检验服务收费下调政策影响，终端医疗机构客户进一步加强检测成本控制，并要求第三方实验室调整下调收费价格，导致公司相关检测服务的平均销售价格和利润空间下降。报告期内，公司虽积极拓展新增合作客户及检测项目，但新增业务贡献尚不足以完全弥补原有业务收入减少及价格下降的影响。

综上，受上年同期偶发事项、终端合作价格下降因素共同影响，公司第三方实验室业务本期收入下降，综合毛利率出现较大幅度下降。

2、公司第三方实验室业务收入和毛利率与同行业公司相比情况(单位：万元)

与同行业公司相比，收入和毛利的差距主要是由于金城和迪安两大第三方实验室龙头企业，布局全国多个中心实验室，由量变引起质变，规模优势显著；而公司的两个第三方实验室分别位于上海和哈尔滨，为单一区域的实验室，样本基数小，业务量下滑后单位固定成本大幅抬升；另外因部分检测项目未达到规模化检测，公司需外采检测服务，毛利率较低。另外由于公司2024年度依据客户确认的结果资料，对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入，使得当年综合毛利率偏高。2025年度，不再有等偶发因素，因此公司第三方实验室收入和毛利率均相应下降。

问题(4)列示销售模式下游五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否为关联方；

1、2025年公司前五大供应商情况(万元)

供应商名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：1、***股份有限公司及下属公司汇总为***供应链服务(上海)有限公司控股或参股范围内公司，公司与***供应链服务(上海)有限公司自2015年起合作。

注：由于公司主营业务为向医学实验室供应检测相关的设备试剂及配套服务，公司供应商供应的产品适用于公司各类型业务，因此无法按业务类型进行分类供应商。

注：3、表中客户“医疗资源管理(中国)有限公司”为***供应链服务(上海)有限公司实际控制人控制的关联方，该供应商品牌在2014年新设立的贸易公司。

2、2025年公司前五大客户情况(万元)

(1)2025年传统代理业务前五大销售客户情况

客户名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：由于同一客户-产品组合产生的不同业务类型收入统计在不同业务板块，而应收账款按单个客户归集无法按业务类型统计，因此应收账款余额及期后结转情况为对应客户的总体情况(下同)。

(2)2025年集约化/区域业务前五大销售客户情况

客户名称

2025年度	2024年度	2025较2024年变动占比	
营业收入	18,560.18	24,488.19	-24.17%
毛利额	4,290.36	5,053.97	-15.41%
毛利率	23.18%	20.68%	2.50%

注：上述新增客户主要系新增客户指定的经销商。

公司于2025年2月股权退出前，曾间接持有山东***影像诊断有限公司90%股权，公司持股期间未对其实际运营，该公司未实际经营。

问题(5)列示润达医疗供应链服务(上海)有限公司销售和采购的具体产品、金额、定价方式及信用政策，对比同类客户