公司代码:603716　　公司简称:塞力医疗

塞力斯医疗科技集团股份有限公司 2025 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据公司于 2026 年 4 月 27 日召开的第五届董事会第二十六次会议决议,因公司 2025 年度归属于上市公司股东的净利润为负值,不具备利润分配条件,故公司 2025 年度拟不进行利润分配,也不进行资本公积金转增股本。此预案需提交公司 2025 年年度股东会审议通过。

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	塞力医疗	603716	塞力斯

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	范荷	不适用
联系地址	武汉市东西湖区金山大道 1310 号	
电话	027-83389020	
传真	027-83389020	
电子信箱	ir@thalys.net.cn	

2、报告期公司主要业务简介

一、报告期内公司所处行业情况

2025 年是我国医疗行业深化改革、结构重塑、数智化转型全面落地的关键一年。在人口老龄化加速、医保控费常态化、DRG/DIP 全覆盖、集采扩围提质、智慧医疗政策加码五大核心变量驱动下,行业告别粗放增长,进入“控本增效、服务升级、集约化运营、创新突围”的高质量发展新阶段。公司核心布局的医用耗材 SPD 精益管理、IVD 集约化供应、医疗供应链数字化服务赛道,直面政策与竞争压力,也迎来结构性扩容与模式升级的重大机遇。

(一)宏观环境与行业基本面:稳健扩容,增速换挡,结构优化

2025 年我国医疗健康市场保持稳步扩张,全年医药流通市场规模约 2.99 万亿元,同比增长 1.5%;医疗器械市场规模预计突破 1.22 万亿元,增速维持在中个位数区间,整体呈现“总量稳增、增速放缓、结构分化”特征。核心驱动来自三大基本面:一是人口老龄化深化,60 岁及以上人口占比超 22%,慢性病、康复、体外诊断、高值耗材需求持续刚性增长,推动院内诊疗与耗材使用量稳步提升;二是医疗支出刚性支撑,医保基金总支出首次突破 3 万亿元,全民参保率稳定在 95%以上,同时商业健康险、个人自付占比提升,多层次支付体系逐步完善;三是基层医疗扩容,国家“医疗卫生强基工程”全面推进,县域医共体、紧密型医联体建设提速,基层医疗机构诊疗能力与采购需求显著释放,带动供应链服务下沉。

与此同时,行业进入“低毛利、高周转、强合规”的新常态:医保基金收支压力持续,控费成为长期主线,公立医院从“规模扩张”转向“精细化运营”,倒逼上游流通、耗材、设备端全面降本增效;药品、高值耗材集采常态化、扩围至设备与检验试剂,价格平均降幅持续处于高位,压缩传统分销毛利空间,加速行业出清与集中度提升;合规监管趋严,药品 / 耗材全链条追溯、SPD 规范化、医保结算数字化等要求,推动行业从“贸易型”向“服务型 + 科技型”深度转型。

(二)核心政策深度影响:重塑医院运营逻辑,重构供应链价值

2025 年医疗行业政策以“三医联动”为核心,精准作用于公司核心赛道,成为行业变革的核心推手:

1.DRG/DIP 付费全国全覆盖,倒逼院内精益管理:截至 2025 年底,DRG/DIP 支付改革实现全国统筹地区、二级以上公立医院全覆盖,按病种打包付费倒底改变医院收入逻辑——结余留用、超支自担,医院核心诉求从“多创收”转向“控成本、提效率、降耗占比”,直接引爆医用耗材 SPD、院内物流、库存精细化、成本核算等集约化服务需求,SPD 从“试点可选项”升级为公立医院“必配管理工具”。

2.集采常态化扩围,挤压分销毛利,加速供应链整合:2025 年集采覆盖冠脉支架、人工关节、IVD 试剂、骨科耗材、部分医疗设备等全品类,省级集采 + 联盟集采并行,中选产品价格大幅下降,传统“多级分销、赚差价”模式难以为继;同时集采推动“带量采购、直接结算”,回款周期缩短至 30 天左右,利好具备全国配送、全品类整合、账期管理能力的头部服务商,中小流通商加速出局或被整合,行业集中度持续提升。

智慧医疗与数智化转型政策落地,赋能供应链升级:工信部等七部门印发《医药工业数智化转型实施方案(2025 — 2030 年)》,国家卫健委、医保局推动医院数字化、医保结算智能化、耗材追溯全链条化,明确支持 SPD+ 物联网、AI 库存管理、智能耗材柜、大数据成本分析等场景落地,为专业服务商提供技术升级与差异化竞争的政策红利。

医用耗材管理规范化,SPD 模式获政策背书:全国超 15 省市出台 SPD 推广政策,要求公立医院建立耗材“采购 – 仓储 – 配送 – 使用 – 结算”全流程闭环管理,鼓励引入第三方专业 SPD 服务商,推动院内耗材管理从“分散粗放”走向“集中精益”,打开了 SPD 服务的市场空间。

(三)细分赛道发展现状:SPD 与 IVD 集约化双轮驱动

1.医用耗材 SPD 精益管理赛道:高速增长,模式成熟,渗透率提升

2025 年我国 SPD 市场规模达 462 亿元,同比增长 19.4%,保持高速扩容;截至年底,实施 SPD 的医疗机构超 2,600 家,以三级医院为主、逐步向二级医院与县域医共体渗透。行业呈以下特征:一是需求刚性化,DRG/DIP 下医院耗占比考核趋严,SPD 可实现耗材库存降低 30%–50%、损耗减少、流程优化、成本精准核算,成为医院控费核心抓手;二是服务升级化,从基础仓储配送,升级为“全品类集采 + 智能仓储 + 院内配送 + 追溯管理 + 成本数据分析 + 供应链金融”一体化解决方案,增值服务占比提升;

2.IVD 体外诊断集约化供应赛道:集采深化,集中度提升,服务一体化

IVD 是公司核心业务板块,2025 年受化学发光、生化、分子诊断等集采扩围影响,传统分销毛利承压,但集约化、打包配送、试剂 + 设备 + 服务一体化成为主流模式。一方面,医院倾向于选择具备全品类供应、冷链物流、设备运维、结果质控、数据对接能力的综合服务商,替代单一产品供应商;另一方面,基层医共体、区域检验中心建设提速,带动 IVD 集约化采购与第三方服务需求增长,推动行业从“产品销售”转向“整体解决方案”,利好具备供应链整合与服务能力的企业。

3.医疗供应链数字化与增值服务:价值增长新引擎

围绕 SPD 与 IVD 核心,智能耗材柜、AI 补货、耗材追溯、医院成本管理系统、供应链金融、第三方冷链物流等增值服务快速发展,成为服务商提升毛利、增强客户粘性的关键。2025 年,数智化服务在 SPD 项目中的价值占比提升至 30%以上,技术与服务能力逐步取代单纯的渠道资源,成为核心竞争力。

(四)市场格局与竞争态势:集中度提升,分化加剧,专业服务商突围

2025 年医疗供应链行业呈现“头部集中、腰部突围、尾部出清”格局:全国性流通头部企业凭借资金、渠道、全品类优势占据三甲医院与全国市场主导;具备本地深耕优势的企业凭借本地化服务、定制化 SPD 方案、专业服务能力,快速响应优势,在区域核心城市形成壁垒;中小流通商因毛利下滑、合规成本上升、资金压力,逐步退出或转型为区域配送商。

核心竞争焦点从“价格战”转向服务能力、数字化水平、全品类整合、账期管理、合规运营五大维度:具备 SPD 全流程服务、IVD 集约化、数智化系统自研、冷链与院内外一体化配送能力的企业,更容易获得医院长期合作,形成高粘性、高复购的业务闭环。

二、报告期内公司从事的业务情况

报告期内,公司直面集采扩围、医保控费、医院回款周期拉长、低毛利业务出清等多重挑战,公司坚定不移执行“医疗集约化服务 + 数字化创新”双轮驱动战略,以“优化结构、聚焦主业、降本增效、改善现金流”为核心经营方针,主动剥离低毛利、高垫资、弱粘性的传统分销业务与非核心资产,全面聚焦医用耗材 SPD 精益管理、IVD 集约化整体解决方案、医疗数智化服务三大高壁垒、高毛利核心赛道,推进业务从“贸易型”向“服务型 + 科技型”深度转型。

(一)主业稳固:深耕 SPD+IVD 价值深水区,续约与拓展并举

2025 年,中国医疗器械 SPD 行业迎来“十四五”收官、迈向“十五五”的关键窗口期,正经历从规模扩张转向价值深耕、高质量发展的全新阶段。行业趋势层面,全球 SPD 市场持续扩容,2025 年全球销售额预计达 171.9 亿美元(数据来源:QYResearch《2025–2031 全球与中国医疗器械 SPD 市场现状及未来发展趋势》),中国市场作为核心增长极,上半年招标信息数量达 193 条(同比增长 30%),招标总流量约 330.2 亿元(同比增长 27%)(数据来源:健康界《SPD 行业观察六大维度透视 2025 上半年行业发展新图谱》)。行业迎来首次大规模集中“续约潮”——首批三年或五年服务合同陆续到期,上半年到期续约项目流量占招标总量的 21%,这不仅是合同的延续,更是医院对服务成效的集中验收与未来发展战略的再选择。技术深化层面,SPD 正从基础流程数字化向业财融合、DRG/DIP 适配、智麻监管等深层管理场景延伸(信息来源:《医用耗材 SPD 管理合规指南》,中国医药导刊,2025 年第 27 卷第 7 期),竞争焦点从“规模扩张”转向“价值创造”,向医用物资管理的“智能大脑”加速进化。

在此背景下,公司坚定推进“广阔市场 + 区域化模式”战略,SPD 与 IVD 业务向广阔市场纵深拓展。存量项目优势持续释放,伴随行业迈入首次大规模集中续约期,公司凭借卓越的运营服务能力,成功续约常州第四人民医院、江阴市人民医院、石家庄市人民医院等标杆项目,这些续约不仅稳固了基本盘,更验证了公司在 DRG/DIP 改革下助力医院降本增效的核心价值。增量市场同步突破,报告期内公司新增中标甘孜藏族自治州人民医院、云南省德宏州人民医院、厦门市第五医院,IVD 集约化业务亦成功进驻大冶市妇幼保健院、上海瑞金医院无锡分院。在巩固原有版图的基础上,公司持续深化区域化布局:一方面优化浙江、北京等地的服务管理体系,提升运营效能以稳固市场领先地位;另一方面精准洞察市场潜力,将河南、四川等人口大省列为核心拓展区,加速业务渗透;同时积极开拓云南、贵州及福建等西南与东南市场,稳步扩大业务版图。

凭借在 SPD 领域的深厚积淀与行业影响力,公司已连续多年入选中国医疗器械供应链重点企业,并协同生态伙伴斩获 SPD 供应链多项行业大奖。根据《中国医疗设备》杂志社联合北京智慧医疗技术创新联盟、好医工研究院发布的《2025 年中国医院 SPD 服务体系调研报告》(覆盖全国 23 省超 200 家医院,三级医院占比 95.31%),公司以 4.03 分综合评分跻身全国 SPD 服务商前十,专业能力与市场口碑获得权威认可。2025 年,公司与公安部第三研究所联合打造的“商密保护一体机”在浙江大学医学院附属邵逸夫医院成功落地,实现医疗数据安全与业务场景的深度融合;同时,凭借深厚的供应链运营经验,公司参与起草 T/CFLP 0078–2025《医院院内医疗器械物流服务质量评价》团体标准,从行业参与者向标准制定者迈进,持续引领医疗供应链管理升级。

(二)塞力智脑全 AI 产品矩阵布局初现

作为以“AI+ 医疗大数据”为基石的智慧医疗综合服务商,公司正加速从单一供应链服务商向“医疗数字化全场景服务商”战略跃迁。依托二十年深耕积淀的高质量数据资源及医疗信息化技术研发实力,公司在持续夯实智慧供应链运营底座的同时,以区块链、大数据与人工智能为技术杠杆,横向切入临床决策辅助、数字疗法、智慧居家诊疗、养老大健康及双碳“无废城市”建设等高价值赛道。

目前,公司已成功构建起“院内运营—临床诊疗—院外健康—区域协同”的全链条 AI 产品矩阵,实现医院端、患者端、政府 / 区域端的全域覆盖,确立了医疗数字化全场景服务商的战略定位。面向未来,公司将加速 AI 技术在多元场景的深度落地,以自主可控的技术体系与持续进化的产品能力,打造行业内具有创新力的智慧医疗生态。

1、智慧医院自研智能软硬件,构建医疗信创安全底座

公司以“AI+ 医疗大数据”为核心,通过自主研发与战略合作,构建了全方位的智慧医院解决方案。自研的 SPD 业务运营软件系统已通过 ISO20000、ISO27001、ISO9001、ISO14000、ISO45001 等权威认证,并获得国际 CMMI 三级认证及国家公安部网络安全等级保护三级评测认证,为医疗机构数据安全与系统稳定运行提供高级别保障。硬件方面,公司通过战略合作获得独家授权,推出国内市场少数获得中国计量认证(CMA)的智能硬件产品,与院端信息化系统相结合,采用开源编程语言与分布式微服务架构,解决海外商用数据库依赖与信息安全痛点,实现核心技术自主可控。

公司正加速构建以“AI+SPD”为核心的全栈智慧供应链体系,深度融合物联网、人工智能、大数据及 UDI 技术,打造覆盖“供应商 – SPD 中心 – 医院 – 临床”的全链路闭环管理平台。公司依托“硬件 + 软件 +AI 算法”三位一体的全栈服务能力,推动物资管理从传统“人管物”向系统性“数智控”模式化升级,助力重塑院内供应链智慧运营范式。通过聚焦采购、仓储、配送、临床使用、结算与质控六大核心场景,持续迭代智能化应用,公司致力于为院内供应链实现降本、提效、控费、合规四大精益化管理目标提供支撑。

凭借软硬一体、芯控未来的全栈服务能力,公司以“打造 AI 医疗 SPD 优质服务品牌”为战略方向,深耕医疗 SPD 服务领域,努力为现代医院精细化运营与可持续发展,提供可演进、可落地的智慧供应链解决方案。

2、脑科学与数字疗法

2025 年全球神经学数字健康市场规模达 547.8 亿美元,同比增长 23.8%,预计 2029 年将增至 1,232.4 亿美元,年复合增长率 22.5%(数据来源:The Business Research Company.《2025 年全球神经学数字健康市场报告》)。中国市场认知障碍数字疗法规模约 10.4 亿元,同比增长近 3 倍,预计 2030 年将达 89.2 亿元,复合增长率高达 54%(数据来源:共研产业研究院.《2025–2031 年中国认知障碍数字疗法市场调查报告》)。政策层面迎来里程碑式突破——2025 年 7 月,工信部等七部门联合发布《关于推动脑机接口产业创新发展的实施意见》,首次在国家层面明确脑机接口产业发展路线图,标志着中国脑科学产业正式进入顶层设计驱动的加速发展期。

早在 2022 年,公司便依托子公司海思太科,联合浙江大学医学院附属第一医院精神卫生中心,基于国家脑计划 2030 战略,成功部署了面向抑郁症、双相情感障碍等精神疾病的“海思灵曦”全病程数智系统,于 2023 年 2 月在浙大一院临床门诊正式启用——这一时间节点比行业爆发期提前了整整两年,彰显了公司的战略前瞻性。

2025 年成为这一战略的价值兑现之年。年初,公司携手华为、脑机智能全国重点实验室,三方签署精神医学数字疗法战略合作框架,依托华为昇腾算力基础设施与大模型技术底座,推动脑科学数据从“孤岛”走向“互联”。4 月,专注于脑科学数字疗法的塞力医疗 AI 诊疗技术研发中心 TAIDxLab 在上海塞力斯旗下的“塞力医疗创新加速中心(简称 TIAC)”完成部署,依托华为全栈技术能力和 AI 算力硬件,构建 AI 产品研发及应用的信创安全闭环。7 月,海思太科参研的浙江省“尖兵领雁 +X”科技计划项目正式启动,聚焦基于多模态大语言模型的数字化治疗系统研发,海思太科正承担该项目中基于大语言模型的人际心理治疗(Interpersonal Psychotherapy、IPT)数字疗法系统的研发任务,致力于实现自适应、个性化的心理干预方案。截至 2026 年 1 月,IPT 数字应用系统已完成开发,进入系统测试与有效性初步验证阶段。

2025 年,海思太科参研的国家重点研发计划(通常又称为“国重课题”)“常见多发病防治研究”重点专项——“抑郁症与躯体疾病共病机制和干预策略研究”取得阶段性进展,公司为此定制研发的数智化临床研究平台,以“大样本数据库临床研究电子采集系统”为核心,集成受试者管理、EDC 及生物样本库管理等模块,覆盖从患者入组、筛选评估、随访管理到样本存储、数据质控与统计分析的全流程,并已在 21 家医疗机构开展多中心数据收集。该平台针对抑郁症共病阿尔茨海默病、疼痛、炎症性肠病及代谢综合征等复杂场景,实现了精准评估与高效随访,助力构建规范化、标准化的共病研究队列及多组学生物样本库,有效促进临床数据与生物样本信息的整合关联;依托实时采集、全流程质控及隐私保护机制,平台为大型队列管理、样本库运营及数字疗法研发提供坚实技术支撑,协助科研团队深入探索抑郁共病新机制与干预策略。

在医疗 AI 从“工具型”应用迈向“平台型”解决方案的产业拐点,海思太科以算法与软件工程能力为基座,驱动实验室科研课题向临床快速转化,并融合多中心临床数据,形成独特的综合能力,积极布局前沿领域。未来,随着多模态模型的持续完善与多中心部署的推进,该体系有望在抑郁症等重大脑疾病的精准治疗研究中发挥彰极作用,助力行业及公司向数据驱动型商业模式转型升级。

3、打造长护险“天津样板”,确立先发优势,抢占增量市场

2025 年,中国长期护理保险迎来政策驱动的历史性机遇。国家医保局确立了“2026 年覆盖 50%试点、2029 年实现全覆盖”的刚性目标,重点推动 49 个试点城市加速与国家医保信息平台的全流程融合。依据《长期护理保险护理服务机构定点管理办法》,接入全国统一平台是机构获取定点资格及医保结算能力的核心前置条件,不存在其他替代路径,从而形成了“平台即门槛”的市场格局。

截至 2026 年 3 月,49 个试点城市中已有 32 城(占比约 65%)明确并网计划,呈现“东部引领、梯次铺开”的态势:东部 18 城、中部 10 城、西部 4 城已进入实施阶段。遵循“东部沿海→中部→西部”的推进路径,预计 2026 年 6 月至 9 月东部地区将集中完成并网,随后中西部地区于 9 月至 12 月陆续跟进,以确保年底 50%的硬性指标达成。这一紧凑的时间表标志着 2026 年已成为长护险信息化建设的峰值窗口期,技术服务商正面临决定市场份额的“卡位战”。

公司在长护险领域实现了从“区域试点”到“全国标杆”的关键跨越。在平台建设方面,公司深度参与的天津长护险项目在全国省级层面率先实现经办业务全流程与国家医保信息平台的全面对接(信息来源:天津市医保局)。该项目成功构建了覆盖失能评估、服务派单、费用结算、基金监管的全链条数字化解决方案,其技术方案与实施经验已被纳入国家医保局推广体系,成为各地建设的示范标杆。

“天津样板”的成功落地,不仅充分验证了公司在医保数据治理与智慧养老领域的综合服务能力,更由此沉淀出一套可向全国快速复制的标准化交付体系,为公司抢滩开拓长护险信息化建设的广阔市场奠定了坚实基础。

随着国家医保平台并网进入集中落地期,长护险信息化建设据行业分析将迎来巨大的市场增量。公司依托天津样本的技术积淀与品牌效应,计划在东部沿海、后续在中西部地区构建核心竞争壁垒,积极将政策红利转化为商业增长动力,力争在长护险信息化赛道中跻身前列。

4、全自动药敏分析与智能诊断高级专家系统、抗感染风险评估与趋势预警 AI 垂直大模型

面对微生物耐药这一全球公共卫生挑战,公司基于对产业机遇的深刻洞察,于 2025 年前瞻性布局,正式成立子公司华力智微,聚焦“AI 智能诊断”与“创新疗法”两大高价值赛道,基于耐药菌临床大数据,部署全自动药敏分析与智能诊断高级专家系统(智药敏?)及抗感染风险评估与趋势预警 AI 垂直模型(Anti–Infective Risk Assessment & Trend Alert AI Model,简称 AIRATA),完成从产品概念设计、研发、验证、海量数据清洗标注、规则及逻辑构建、算法构建调优、软件工程化研发等重要里程碑,实现核心技术自主可控的关键跨越,为后续临床转化奠定了坚实的技术底座。在此基础上,公司加速推动“产学研医”深度融合,于 2026 年 3 月与复旦大学附属华山医院抗生素研究所正式签署战略合作协议,共建“微生物耐药人工智能与大数据临床应用院企联合实验室”。此次合作将华山医院抗研所专家团队的诊疗智慧、超千万条中国细菌耐药监测网(CHINET)耐药微生物监测数据及数万条基于临床实践的专家规则,与华力智微自研的 AI 大模型深度耦合,旨在直击临床痛点,将前沿算法转化为可落地的精准诊疗产品。

依托联合实验室的专业技术能力及核心资源,双方共同打造了全自动、高通量、AI 驱动的药敏分析与报告系统,推动微生物药敏检测的临床价值从传统的“标本检测和数据”向“智能分析及决策”跃迁。该系统集成了加样、孵育、检测、拍照、判读、智能报告系统一体化模块,采用国际及业界公认的肉汤微量稀释法(金标准)测定 MIC 值,并配备高密度 144 孔微孔板,搭载自主创新设计的、包含国内外常用及新型抗生素创新药在内的药物组合,在大幅提升药敏检测的通量与微生物覆盖谱的同时,让药敏检测板的药物组合更加贴近当前临床实际需求,解决临床医生“手中有药、院内无药敏检测”的尴尬和痛点,为众多耐药菌感染性疾病患者的生命健康保驾护航;与此同时,依托华为算力底座与信创合规体系,支持 5G 网络实时更新临床指南,具备智能推测耐药机制、自动审核修正结果及推荐联合用药方案等特色功能。

与此同时,团队基于真实世界耐药监测临床大数据,打造“抗感染风险评估与趋势预警 AI 垂直大模型”。该模型通过深度解析“感染场景–菌种谱–耐药层级–时间序列”的复杂关联,输出可解释的风险概率与候选用药谱系,旨在成为临床医生治疗耐药感染性疾病患者的得力助手,实现极早期窗口的耐药菌预测与敏感药物推荐,从而将经验治疗提升为数据驱动的精准决策。该项目构建覆盖诊疗全流程的三大核心算法:经验谱导航模型基于就诊场景输出优势菌谱与耐药风险概率,推动经验用药从主观判断转向数据驱动;耐药状态转移模型依托 14 天窗口期学习耐药演变规律,精准预警继发感染风险;MIC 漂移预警模型可在耐药跨越折点前捕捉早期趋势信号,较传统报表实现更早干预。项目将历史药敏数据转化为动态决策能力,有效提升抗感染诊疗精准度与病程管理水平。

目前,该项目产业化落地进展顺利。2026 年 3 月相关药敏培养液已通过一类医疗器械备案,为后续产品注册奠定基础;全自动药敏检测设备及配套药敏板的注册申报准备工作正有序推进中。2026 年公司将加速推动从实验室研发到临床应用的全面转化,为临床抗感染精准诊疗提供自主可控的国产化解决方案,突破高端药敏检测仪器及“智能诊断”系统长期依托海外技术及产品的现状,助力提升我国应对微生物耐药挑战的整体能力。

5、GA–map?打造肠道菌群 – 营养应答 AI 数字孪生体

据 BCC Research 最新报告,全球微生物组测序市场预计将从 2024 年 15 亿美元增长至 2029 年 37 亿美元,复合年增长率达 19.3%。其中,中国因人口基数、政策支持及未满足的医疗需求,将成为核心增长引擎——国内肠道菌群检测市场规模预计从 2023 年 6.75 亿元增长至 2025 年 25 亿元,年复合增长率高达 38%。

与此同时《“健康中国 2030”规划纲要》与《“十五五”国民健康规划》明确将精准医疗和微生态调控纳入重大疾病防治重点,推动从“治疗为主”向“预防为主”转型。国家层面,肠道微生态检测技术被列为生物医药产业关键核心技术攻关方向,支持建设国家级微生物组数据中心和临床转化平台;医保支付端,探索将肠道菌群检测纳入慢性病管理医保支付范围,尤其在炎症性肠病、糖尿病、肿瘤免疫治疗等适应症领域开展按疗效价值付费试点。产业端,“十五五”规划支持发展“检测 – 诊断 – 干预”一体化解决方案,推动益生菌、益生元、粪菌移植等微生态治疗产品与检测服务协同创新,形成从科研到消费的完整产业链。公司依托上海塞力斯医学检验实验室,已启动肠道微生物组分析技术(GA–map?)商业化推广,有望在“十五五”微生态产业生态构建中抢占先机,将技术优势转化为规模化市场能力。

公司引入的 GA–map?检测产品,是市场上经欧盟 IVD 指令 98/79/EC 认证获批的肠道微生物组基因检测产品。该产品结合 AI 技术和微生物组学检测技术开发的数字化肠道健康状态评估系统,致力构建从药物发现、生命科学研究、到消费者肠道健康服务的完整生态体系。该产品采用 48 个经过超过十年研发筛选的细菌基因组标记物,基于全球多重基因液相定量检测平台,能够定性和定量地描述影响肠道微生物组环境中有益菌、致病菌和菌群多样性的特征,并提供可视化、标准化、易于理解的肠道失调指数(Dysbiosis Index,DI),帮助用户从基因层面全面了解自身的肠道健康状态。

报告期内,GA–map?已面向国内 C 端群体开放,通过塞力医检商城、吉恩迈小程序等渠道,打通服务端和客户端的闭环体系,实现一站式肠道微生物组菌群基因检测服务。同时,公司积极探索并联合开发了一系列精准营养与个性化膳食方案,如定制开发的 Comfort10 Probiotics 康美适复合益生菌,目前该商品已实现商业化。此外,公司已与上海瑞金医院就 IBD 与 IBS 患者在肠道菌群特征及差异化干预策略应答的评估达成课题研究合作。公司期望通过技术壁垒与生态协同,为肠道不适人群、慢病管理、个性化营养等新兴赛道开辟增量市场,实现从 B 端服务向 B2C 模式的战略协同升级。

6、TriVerity?:AI 驱动急性感染与脓毒症分子诊断本土化探索

作为全球性的重大健康挑战,脓毒症的早期精准诊断与及时有效干预是改善患者预后的关键。我国 2025 年最新发布的《危重症早期预警技术临床应用指南》及国家卫健委《医疗质量提升三年行动方案(2025–2028)》明确提出:构建“黄金 1 小时”快速诊断体系,强化分子标志物检测在基层医疗机构的渗透率。TriVerity?技术凭借其创新诊断路径,深度契合国家急危重症防治能力升级战略。

TriVerity?作为快速分子检测技术,其核心优势在于仅需约 30 分钟,通过检测与宿主免疫反应相关的 29 个 mRNA 转录组表达水平,结合 AI/ 机器学习算法,突破传统检测方法的局限。

报告期内,公司投资的 Inflammatix 公司向 FDA 正式提交了 TriVerity?检测的监管文件资料(该产品的设备及检测试剂盒已于 2025 年 1 月份获得 FDA 的批准)。同时,依托上海宝山区的北上海生物医药产业园的公司创新加速中心(TIAC),公司在 TriVerity?检测系统(包括 Myma?仪器与 TriVerity?试剂盒)的本土化方面取得了持续的进展:

① 技术转化与注册申报:TIAC 团队持续推进技术的本地化转移、生产工艺验证,并积极筹备和开展国内注册申报所需的相关工作。报告期内,Myma?仪器平台已基本完成国产化引进转化及研发。

② 多中心临床研究方面:公司于 2023 年成功获得湖北省重点研发专项立项支持,与华中科技大学同济医学院附属协和医院合作开展“基于转录组学的恶性血液病粒缺型脓毒症新型早期预警及诊疗体系的建立”研究项目,目前全部临床随访、数据锁定与模型验证工作已按期完成,各项技术指标均达成预期目标,正按程序整理结题材料并申报主管部门验收,预计于 2026 年 4 月取得正式结题报告。

③ 参与国家重大项目:与上海市东方医院等医疗机构合作,在急诊科和 ICU 开展急性感染与脓毒症早期预警的相关临床研究,进一步验证产品技术在国内人群及真实世界场景下的应用价值。现累计入组临床样本超过 400 例,核心检测产品(芯片平台及配套 AI 预警算法)在复杂临床环境中展现出优异的临床表现及适应性。

截至报告期末,公司已获国家知识产权局受理并进入实质审查阶段的发明专利共 4 项,其中包括与华中科技大学同济医学院附属协和医院申报的 2 项共有专利,以及针对肠道微生态标志物、核酸提取核心工艺的各 1 项专利。上述专利预计于 2026 年末至 2027 年初陆续收到审查意见或授权通知。此外,公司另有 3–4 项核心技术专利已完成内部评审并进入申报流程。相关知识产权布局与公司核心产品线高度协同,将进一步强化技术壁垒与商业化转化能力。

7、AI+ 双碳战略:FHT 技术从“无废园区”到“零碳超充之城”

作为业内较早布局数字化转型绿色赛道的医疗科技企业,公司自 2021 年引入意大利 OMPECO 公司拥有多项国际专利和认证、获得联合国环境规划署推荐的基于摩擦热(FHT)技术的创新废弃物本地化、无害化、无废化处理系统 CONVERTER(康卫特?),并致力于构建覆盖医疗、工业、城市生活及农林牧副渔等多场景的固体废弃物处理体系。经过多年技术积累与试点验证,2025 年公司绿色双碳业务迎来从示范项目向产业落地的关键跨越。

2025 年,公司依托 FHT 技术的核心优势,在前期深圳龙华“无废园区”试点基础上,全面启动“零碳无废超充之城产业基地”项目,将废弃物处理与新能源基础设施深度融合,打造“固废 – 能源”转化闭环的创新范式。该项目以“零废”为服务主体,对基地内所有废弃物进行无害化处理与资源化利用,形成覆盖超充站、产业园区、城市基础设施的全链条绿色管理方案。

截至 2025 年底,“零碳无废超充之城产业基地”项目已在深圳龙岗、广东汕尾、广东惠州三地落地布局,每个产业基地规划建设 6–8 个基站,每个基站计划配置一台 H200 废弃物处理设备,由公司“零废”平台对基地所有项目的无害化处理进行统一服务。报告期内,深圳龙岗及广东汕尾超充项目已取得备案证,项目正按计划有序推进。在深耕粤港澳大湾区的同时,公司积极拓展绿色双碳业务的区域版图。2025 年,公司已在广东阳江、湛江以及海南等地启动市场对接与项目储备,并借助国家“一带一路”倡议的政策东风,向南非等新兴市场延伸布局,探索将中国绿色低碳解决方案输出海外的可行路径。

同时,2025 年,塞力医疗子公司零废科技联合中检集团深圳公司发布《基于固体废弃物摩擦热处理(FHT)技术的 CONVERTER 康卫特?系列设备技术评估报告》《RDF 垃圾衍生燃料与无废城市建设白皮书》《固体废弃物摩擦热处理技术规范》团体标准三项创新成果。三项成果既响应了国家标准化管理委员会关于鼓励团体标准创新的指导意见,也为行业技术规范提供了可复制的“深圳经验”。随着《“十四五”循环经济发展规划》重点任务的持续推进,固废处理行业从未端治理向源头减碳转型成为必然趋势,公司“技术 – 应用 – 标准”全链条创新体系,精准契合了国家绿色低碳技术创新方向。

公司持续借助 AI 在数据处理、分析与检测方面的优势,优化废弃物处理流程,构建从废弃物产生源头到最终资源化利用的全生命周期绿色管理闭环。依托南科大工院 – 中检城市计算联合实验室的技术支持,公司正积极布局人工智能算法,通过全面跟踪碳足迹、智能碳减排等方式,赋能城市智能管理,助力“无废城市”建设目标实现。“AI+ 双碳”战略与智慧医院、零碳园区、无废城市建设的政策需求形成深度共振,也为公司在绿色环保领域的长远发展奠定了坚实基础。

(三)全球创新技术聚焦 国产替代进程加速

1、深化凝血领域布局,加速“国产智造”与生态构建

(下转 234 版)

证券代码:603716　　证券简称:塞力医疗

塞力斯医疗科技集团股份有限公司 2026 年第一季度报告

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。

重要内容提示

公司董事会及董事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

第一季度财务报表是否经审计

□是 √否

一、主要财务数据

(一)主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	181,793,715.24	287,429,208.68	-36.75
利润总额	-19,747,584.56	-11,424,114.39	不适用
归属于上市公司股东的净利润	-17,519,172.08	-14,320,949.69	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-17,708,792.54	-28,463,282.68	不适用
经营活动产生的现金流量净额	-14,398,609.69	-50,626,606.18	不适用
基本每股收益(元/股)	-0.08	-0.07	不适用
稀释每股收益(元/股)	-0.08	-0.07	不适用
加权平均净资产收益率(%)	-1.9393	-1.6757	减少 0.2636 个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	1,739,485,812.54	1,802,443,258.06	-3.49
归属于上市公司股东的所有者权益	1,036,293,953.22	944,688,922.95	8.64

2026年一季度,公司实现营业收入 1.82 亿元,同比下降 36.75%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 -1,770.88 万元,同比亏损减少 1,075.45 万元。具体原因如下:

1、营业收入下降

公司正处于战略转型,外加行业政策及客户回款影响,致使公司营业收入出现一定幅度下降。同时,公司部分项目因业务转型而导致营业收入下降。

2、战略研发投入推动创新发展

报告期内,公司持续加大在智慧医院建设、智能化医疗物联网应用、医疗大数据分析平台等前沿领域的研发投入。同时,积极推动海外创新技术的产业转化工作,以及研发资源的持续注入,短期内对利润造成一定的影响。

3、强化费用管控理念,持续推动降本增效

为提高盈利水平,公司持续强化费用管控理念,进一步实现资源的优化配置和合理使用,同时,本期可转换债券已实现稳步转股,对应的财务费用减少,2026 年一季度销售费用、管理费用以及财务费用三项合计 5,165.45 万元,相比同期合计数减少 2,293.51 万元,同比下降 30.75%。

(二)非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	说明
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	-182,010.54	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照确定的标准享有,对公司损益产生持续影响的政府补助除外	290,828.84	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	1,575.06	
计入当期损益的非金融企业收取的资金占用费		
委托他人投资或管理资产的损益		
对外委托贷款取得的损益		
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而产生的各项资产损失		
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益		
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		
非货币性资产交换损益		
债务重组损益		
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用,如安置职工的支出等		
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响		
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用		
对于现金结算的股份支付,在可行权日之后,应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益		
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益		
交易价格显失公允的交易产生的收益		
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益		
受托经营取得的