

证券代码：300143

证券简称：盈康生命

## 盈康生命科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	工银瑞信基金管理有限公司 谭东寒
时间	2020年3月3日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡园园 财务总监助理 黄智莉 玛西普医学科技发展（深圳）有限公司董事长 徐涛 四川友谊医院有限责任公司院长 王晋川
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司 2019 年经营情况介绍</b></p> <p>2019 年度，公司整体经营稳步发展，实现营业收入 5.73 亿元，同比小幅增长（13.69%）；营业利润-6.54 亿元，归属于上市公司股东的净利润-6.82 亿元，其中商誉减值 7.15 亿元。本年度公司最主要的工作是进行战略重塑和经营策略调整，因此导致短期内公司投入和支出增加，净利润同比有所下滑，但这是转型和调整阶段难以避免的，且是短期暂时的，从长远看，对公司形成战略竞争优势和可持续发展打下了基础，有利于公司的未来长远盈利。</p> <p style="text-align: center;">通过战略重塑，公司以“物联网肿瘤治疗综合生态品牌”</p>

为定位，围绕肿瘤治疗综合解决方案这一主线，坚持“一体两翼”，从肿瘤治疗设备和肿瘤治疗服务两个维度不断推进肿瘤服务领域全产业链的发展，肿瘤治疗设备向“高”端发展，打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌；肿瘤治疗服务向“宽”度发展，打造国内一流的肿瘤治疗服务连锁第一联想度品牌。

#### 1、肿瘤治疗设备板块：

玛西普医学科技发展（深圳）有限公司（以下简称“玛西普”）在 2019 年进行了重大的经营策略调整，进行了产品研发体系、市场网络体系和营销体系建设，整体收入有了大幅增长，但随着研发、市场投入加大，研发费用、销售费用和管理费用同比也有所增加。

（1）产品研发体系建设：聚焦用户最佳体验，加速放疗全场景布局，2019 年度，玛西普从卖单一设备向一站式综合场景解决方案的服务商转型，建立“5+4”的产品体系，引入科研技术人才，通过建设 5 大全球研发平台（伽玛刀、直线加速器、小质子刀、术中放疗、智慧云平台）、4 大全球技术支持平台（产品预研、产品注册、科技政策、技术管理），加速布局其他肿瘤治疗设备的研发，力争实现放疗全场景的科技引领，打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌。本年度玛西普研发投入加大导致研发费用同比增加 152%。

（2）市场网络体系建设：为加强在放疗市场的行业领先地位，进一步提升市场占有率、区域覆盖度和品牌国际化，2019 年度，玛西普引入销售人才，搭建国内八大网格化的区域销售组织，建立事前算赢的订单漏斗机制，同时通过自销加共创的模式同步加快海外市场战略布局。本年度市场投入加大导致销售费用同比增加。

（3）营销体系建设：2019 年度通过“入圈”“入会”“入媒”三大维度搭建资源生态圈，建立线上直播平台、成立专家学术委员会，创办学术论文汇编和交流刊物，以提升用户体验

和提高行业美誉度为主线，增强用户粘度，发展终身用户，实现品牌发声的全方位、高占位。本年度营销投入加大导致销售费用同比所有增加。

## 2、肿瘤治疗服务板块：

盈康生命通过并购和自建共布局了 5 家医院，包括四川友谊医院有限责任公司（以下简称“友谊医院”），重庆华健友方医院有限公司（以下简称“友方医院”）、杭州怡康中医肿瘤医院有限公司（以下简称“杭州怡康医院”）、长春盈康医院有限公司（以下简称“长沙盈康医院”）和长沙盈康医院有限公司（以下简称“长春盈康医院”），其中长沙盈康医院还处于建设阶段。2019 年度，公司以“医患合一的物联网肿瘤康复综合治疗生态平台”为定位，以“创物联网肿瘤康复综合治疗第一联想度”为目标，不断提升患者体验，对旗下医院进行了战略聚焦和链接重构。

（1）友谊医院：作为西南地区领先的民营三级综合医院，在 2019 年获得中国非公立医疗机构协会能力和信用等级评定最高级别“5 星 3A”荣誉称号，“普外科”上榜省重点学科。2019 年度，友谊医院以肿瘤放疗的差异化为切入，调整医院科室布局，加强科研能力建设，打造省市重点学科，加大市场拓展力度，与省内多家大型三级甲等医院、240+医院、320+基层医疗机构分别建立双向转诊服务，资源共享，同时与四川省 170+医保局、30+商业医疗保险公司建立联系，开拓创新，构建了共创、共赢、共享的生态圈，本年度管理费用支出加大。

（2）友方医院：2019 年度，友方医院以重庆地区肿瘤综合治疗第一联想度为引领目标，形成了以放疗（伽玛刀）为特色的肿瘤综合治疗专科，实现收入和利润的双增长，2020 年医院将结合已有的肿瘤放疗学科优势，进一步围绕肿瘤患者的体验迭代，加强放、化疗特色优势领域，充分利用和发挥医院的放疗特色伽玛刀、带动医院整体的肿瘤业务倍速增长。

(3) 杭州怡康医院：2019 年战略重塑，聚焦浙江地区肿瘤康复治疗第一联想度为引领目标，进行业态拓展、加大人才引进、专家引入，链接共创，与周边大型三甲医院建立医联体生态圈，2020 年医院将更好的服务患者的同时以加快发展为主线，打造一站式肿瘤康复综合治疗服务平台。本年度管理费用支出加大。

(4) 长春盈康医院：2019 年 7 月份正式营业，并顺利通过省卫健委统一组织的头部伽玛刀乙类大型医疗设备配置审核。新开医院投入运营导致成本和费用短期增加，2020 年医院将树立“医患合一”服务标准，积极获得省市医保资质，开展以肿瘤放疗和肿瘤康复为特色的差异化服务，整体收入水平有望得到大幅提升。

## 二、互动提问环节

**1、友谊医院 2019 年度收入盈利情况、收入结构情况，放疗收入和肿瘤治疗收入占比，以及未来床位数扩展和发展规划？**

回答：友谊医院 2019 年收入同比上涨，但因战略聚焦，调整医院科室布局，加大市场拓展力度等导致管理费用支出增加，净利润略有下降。其中，放疗收入占比为 23%；肿瘤收入占比为 38%。

目前，友谊医院规划床位 1200 张，实际开放 600 张，2019 年度平均床位使用率为 99%；其中，肿瘤科室床位共 120 张，使用率超过 120%。未来将逐步进行床位开放，预计 2022 年开放 800 张。

**2、疫情对友谊医院的影响和对应措施？**

回答：疫情初期，友谊医院作为成都市接收新型冠状病毒疑似病人的定点治疗医院，收入确实受到一定影响；但在医院

全员自驱共创下，已经得到了显著改善。一方面，通过网络、微信、电话等多渠道维护病人来源；另一方面，在公立医院门诊关停的情况下，在多重防护保证患者安全的前提下，积极承接血透、肿瘤等需要跟时间跟生命赛跑的病人，并联合四川省人民医院东区分院等医院，积极主动接触收治血透病人，针对肿瘤患者进行周期维护。目前，医院床位使用率已经达到 90%。

在疫情期间，友谊医院作为成都新冠肺炎定点治疗医院中唯一的非公立医院获得了四川省财政和锦江区财政划拨的新型冠状病毒防控补助专项拨款，是四川省获得政府专项补助次数最多的社会办医医院。

### **3、玛西普伽玛刀的销售是否局限于产能？**

回答：2018 年之前，伽玛刀的销量主要受限于配置证的颁发。2018 年 4 月 9 日，国家卫健委发布大型医用设备配置许可管理目录（2018 年）的通知，伽玛刀等大型医用设备配置许可由甲类调为乙类，且将不再由国家卫健委，而由省级卫健委进行配置审批。

随着上述审批权限的下放，以及玛西普 2019 年度的经营策略调整，销售体系的搭建，销量和在手订单量均有所增长。

### **4、伽玛刀国内和全球市场需求评估？**

回答：我国放疗设备普及率较欧美、日本等发达国家存在较大差距。中华医学会放射治疗学分会第八次全国放疗情况调查报告显示，我国放疗设备拥有量 1.57 台/百万人口，美国为 12.4 台/百万人口，WHO 建议标准为 2-4 台/百万人口。按美国每百万人 12 台放疗设备的标准计算，在未来的 10 年里，我国尚需新增放疗设备 14000 台左右。2018 年 10 月 30 日，国家卫健委在官网发布《关于发布 2018—2020 年大型医用设备配置规划的通知》。该文件指出，截至 2020 年底，伽玛刀设备全

国规划配置 254 台，其中新增 146 台。直线加速器全国规划配置在 3,162 台内，其中新增 1,208 台。2019 年度，玛西普已经建立了包括直线加速器在内的产品研发体系，通过产品线的完善和补充，将进一步加大在放疗市场的竞争力。

相比国内市场，我们对海外市场更加有信心。目前海外市场主要竞争对手为医科达，其主要销往发达国家和地区，但经济欠发达国家和地区对于放疗设备的需求仍然很高。玛西普第二代伽玛刀是国内唯一通过美国 FDA、SS&D 认证，且具备全球多个主要市场的准入资格的放疗产品；相比国外品牌，更加具备价格优势；在性能上也并不输于竞争对手，2019 年，美国著名医院——孟菲斯卫理公会大学医院便将头部伽玛刀设备由医科达生产的伽玛刀更换为玛西普的产品。

#### **5、公司钴源供应情况和产能瓶颈？**

回答：放射性元素钴-60 的供应是限制伽玛刀每年产量的瓶颈所在，中国核动力研究设计院旗下的成都中核高通同位素股份有限公司（以下简称“中核高通”）是国内唯一有资质的钴-60 供应商，玛西普持有中核高通 3%股份，并拥有监事席位，是中核高通股东中唯一生产伽玛刀的，拥有优先供应权。估计目前国内每年钴-60 供应量能满足数十台伽玛刀的生产，今年中核高通已经在秦山核电站开通新的钴源生产线，未来可能每年增加满足近 60 台伽玛刀的钴-60 供应量。

#### **6、公司直线加速器产品的市场定位和研发情况？**

回答：中国直线加速器市场 95%被外资厂商垄断，国内直线加速器企业市场份额仅占约 5%。随着“十三五”规划积极扶植和发展国产医疗器械产业，中美贸易战提高了自主创新的紧迫性，医疗器械进口替代开始加速。

玛西普通过多年行业积累经验，招纳优秀人才，进行多方

面的资源整合，2019 年度建立了完善的产品体系，加速布局其他肿瘤治疗设备的研发。目前，玛西普研发的直线加速器样机已经处于机房调试阶段，公司将争取尽快申报注册。

#### **7、公司财务费用和管理费用优化工作，星玛康等亏损子公司的处置工作情况**

回答：（1）财务费用优化工作

①利用低利率资金置换高利率贷款：2019 年公司的财务费用主要为贷款利息支出，其中因产业投资并购需要向民生银行借入并购贷款人民币 4 亿元，该并购贷款于 2019 年产生利息费用 2,949.98 万元。对于该笔贷款，公司已于 2020 年 1 月 10 日利用低利率资金完成置换。

②优化公司资本结构，增强资金实力：公司正在筹划非公开发行股票事宜，根据募集资金使用计划，本次募集资金中将有大部分资金用于补充流动资金，通过本次非公开发行，可以优化公司资本结构，增强资金实力和抗风险能力，从而进一步提升公司的盈利水平，助力公司长期可持续发展。

（2）管理费用优化工作

①整合平台公司，减少办公场地占用：根据公司管理层决定，对星玛康等平台公司的办公场地进行缩减，精简后预计将节约房租及相关物业水电支出约 420 万元/年。

②完善招待和差旅制度，强化预算管控，减少不合理支出。

（3）亏损子公司的处置工作

①子公司欣和兴已于 2019 年完成股权转让。

②星玛康为公司医疗服务板块公司提供支持的平台公司，前期亏损主要源于人员经费及办公场地租赁费用，经过公司的经营整合，未来费用有望减少。

#### **8、公司计提商誉减值后，后续继续减值的风险？**

	<p>回答：自 2015 年以来，公司进行一系列的产业投资并购，彼时资本市场普遍估值高，所以公司也因此形成了大额商誉。今年以来，因为战略重塑和经营策略调整，短期内公司投入和支出明显增加，因此导致并购的标的公司经营业绩和预期出现一定的差异，造成商誉发生减值。但是，随着上述战略重塑和经营策略调整的落地，公司两大板块的战略优势也将逐步凸显，玛西普主攻“高”端发展，打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌；医院服务将向“宽”度发展，打造国内一流的肿瘤治疗服务连锁第一联想度品牌，同步提升公司肿瘤治疗设备和肿瘤服务板块的盈利能力，从而降低未来发生商誉减值的可能性。</p> <p>2019 年 3 月，公司实际控制人已变更为海尔集团公司。未来，公司将借助股东优势，围绕公司战略目标，进一步提升公司的综合竞争力，助力公司业务持续快速发展，预计后续发生大额商誉减值的风险较小。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 3 月 3 日