

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

编号：2022-13

投资者关系活动类别	<input 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	本次电话会议由华安证券、天风证券、开源证券、东方证券、国金证券、平安证券、中信建投证券、民生证券、东吴证券、兴业证券、西部证券、华创证券联合举办，深圳进门财经科技股份有限公司承办。投资者名单由深圳进门财经科技股份有限公司提供，详见附件清单。
时间	2022年10月27日 19:00-20:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 彭文 财务总监 谈波 首席体验官 王红坤 董事会秘书 胡园园
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、介绍公司前三季度业绩、第三季度公司主要经营成果、深圳圣诺医疗设备股份有限公司（以下简称“圣诺医疗”）情况介绍及公司收购圣诺医疗的原因</p> <p style="text-align: center;">公司前三季度业绩：</p> <p>2022年前三季度，国内疫情零星爆发，给各行各业的正常经营发展带来了一定的挑战。公司所处的医疗健康行业也受到一定程度的疫情影响。在此期间，公司坚持以用户为中心，以创全球引领的物联网医疗科技生态为定位，秉承“愿天下人一生盈康”的使命与初心，积极响应“健康中国”，融入数字医疗新发展格局，在持续</p>

夯实肿瘤场景领先竞争优势的同时，加速推动肿瘤全链条预/诊/治/康全产业链的布局和发展。2022年前三季度，公司实现营业总收入8.63亿元，同比增长1.89%；归属于上市公司股东的净利润5,551.22万元，较去年同期下降56.43%，主要是因为去年同期处置子公司长沙盈康、长春盈康和杭州怡康取得收益所致；归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为5,222.73万元，较去年同期增长1286.05%。

第三季度公司主要经营成果：

详见公司于2022年10月27日披露的《2022年第三季度报告》中一、主要财务数据“（四）业务回顾与展望”部分。

圣诺医疗情况介绍：

圣诺医疗成立于2007年，位于深圳市南山区，为国家级高新技术企业，是一家专业从事医疗设备研发、制造、销售和服务于一体的高科技企业。主要产品涵盖乳腺X光机、乳腺治疗仪、高压注射器、精准输注产品及耗材类产品。目前，圣诺医疗已自主开发出用于CT/MRI/DSA增强造影成像的SinoPower系列高压注射器产品，用于药液精准注射的SN-50系列微量注射泵产品和输液控制工作站，以及专用于女性乳腺影像诊断的钼靶乳腺X光机等高科技产品。圣诺医疗是中国第一台数字乳腺DR研制者，获国家重点新产品、深圳市科技进步奖等荣誉。目前产品已应用于全国20多个省市的300多家三甲医院，出口全球80多个国家和地区。圣诺医疗建有院士工作站，有强大的研发创新实力。

截至2022年6月30日，圣诺医疗已获证的发明专利、实用新型专利、外观设计专利及PCT专利63项，注册商标3项，软件著作权57项及域名7项，申请中的专利42项。此外，圣诺医疗已取得29项医疗器械产品注册证。

公司收购深圳圣诺的原因：

（一）本次收购符合公司发展战略，进一步拓展公司产品布局，强化公司在肿瘤预诊治康全链条的服务能力

公司医疗器械板块的战略是向“高”端发展，打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌。目前，公司拥有的伽玛刀系列产品属于肿瘤治疗设备，体外短波治疗仪属于肿瘤康复设备，圣诺医疗的主要产品数字乳腺 X 光机属于肿瘤诊断设备，本次收购有效填补了公司在肿瘤诊断设备领域的空白。本次收购符合公司发展战略，进一步丰富了公司医疗器械板块的产品种类，推动公司产品布局向宽度、深度、高度拓展，实现肿瘤生态放疗产品谱全品类、全覆盖，有利于强化公司在肿瘤预诊治康全链条的服务能力。

（二）有利于发挥协同效应，提升公司医疗器械业务竞争力

圣诺医疗主要业务为医疗设备研发、制造、销售和服务，属于公司原有业务的扩展，有助于实现自身的业务协同。本次交易完成后，圣诺医疗将成为公司下属的全资子公司，公司在医疗器械领域的市场占有率与业务规模将进一步得到扩大和提升，有利于公司把握行业发展机遇，加快占领市场份额，扩大人才团队，并与公司原有业务在技术研发、市场拓展等方面实现资源整合、优势互补，实现业务协同发展，有利于进一步增强公司医疗器械板块的核心竞争力，促进公司持续健康发展。

（三）增厚公司业绩，提升公司持续经营能力

本次交易完成后，公司的业务规模和盈利能力将得到提升，持续盈利能力增强。医疗器械板块业务后续的持续发展将进一步增强公司的持续发展能力和市场竞争力，有利于提升股东权益，符合公司和全体股东的利益。

二、互动提问

1、能否介绍下三季度苏州广慈肿瘤医院的收入、利润情况？

回答：广慈医院自去年装入上市公司后，收入稳步增长。在全国疫情散发的情况下，广慈医院三季度表现良好，收入较去年同期增长 19%，净利润较去年同期增长 38%。

2、请问 DRG 政策对咱们医院经营的影响？

回答：上市公司平台和旗下医院自去年开始就积极组建 DRG 支

付改革合规工作组，构建政策改革算赢体系。由院长牵头成立专项工作组，对标行业最佳实践，从临床科室到病案质控到行政职能部门，打造保障医疗质量安全前提下的成本竞争优势。

DRG/DIP 付费都是通过打包定价的方式，促进医疗机构转变运行机制，主动控制成本，为参保群众提供健康所需要的最适宜的服务。对于 DRG/DIP 的执行，公司持欢迎态度。公司旗下医院大力发展优势学科，推进信息化建设，加强供应链管控，严格控制成本，提升精细化管理水平，运营效率高于行业平均水平，在医保区域总控的情况下通过调整学科结构和提升服务能力有望拿到更多的医保份额。

具体来看，友谊医院市医保执行 DIP，省医保执行 DRG，从执行效果来看，跟执行前相比没有明显变化；广慈医院今年 10 月份开始正式执行 DRG，整体执行效果还不错，目前看符合我们预期；友方医院还没有接到具体要落实 DRG/DIP 的时间，但是我们已经在按照 DRG/DIP 的要求来提升运行效率。

3、10 月份以来，四川友谊医院的床位使用率的恢复情况是怎样的？

回答：今年前三季度，疫情散点式爆发，部分地区疫情集中爆发，例如上海、成都、重庆受影响都比较大，成都三季度也一度实行静态管控。根据官方数据，成都 7 月份新增本土病例 177 例，8 月份新增本土病例 683 例，9 月份新增本土病例 808 例。友谊医院所在的锦江区受疫情影响尤为严重。疫情导致友谊医院的就诊量下降，影响床位使用率。一方面，作为锦江区唯一的三级甲等综合医院，除了保障患者的医疗需求，医院每天还要派出大量医务人员支援地区核酸检测、方舱建设，在这个过程中不可避免地会增加防疫支出。另一方面，部分医务人员所住小区爆发疫情，被迫居家隔离，对友谊医院的正常运营也造成影响。截止到三季度末，友谊医院床位使用率下降至 75%。

随着 10 月份成都疫情得到缓解，友谊医院的运营情况也在逐步恢复，近几日友谊医院的床位使用率已经上升至 80%以上。如果成都疫情不再有大的反复，友谊医院的门诊量和住院量有望进一步提升。同时我们也在借助互联网医院大力发展线上服务：线上问诊、上门护理、送药到家、绿色通道，通过线上线下融合保障疫情期间居民的就医需求，该举措也是得到当地政府的高度认可。

4、请问上海永慈康复医院的托管费的计提方法及计提节奏？永慈医院目前就诊量恢复状况如何？

回答：根据公司与永慈投资、永慈医院于 2022 年 3 月 7 日签订的《关于上海永慈康复医院之委托管理协议》，管理费的收取金额为永慈医院上一会计年度经审计后的医疗收入（不含财政补助收入、营业外收入和其他收入）的 5%。公司按月计提托管费。

今年上半年上海的疫情对永慈医院的正常经营造成了一定的影响。6 月份上海解封之后，永慈医院的就诊量逐步恢复，三季度基本恢复到去年同期的水平。

5、国家的贴息贷款政策对于公司设备板块玛西普的影响是怎样的？

回答：本次贴息贷款的采购需求全国大约有 2,000 亿元的规模，主要集中在医学影像设备（PET、CT、MR、DSA、彩超等）、内窥镜、放疗设备，以及常规设备如 IVD 仪器、监护仪、心电图机、麻醉机、呼吸机等。涉及到体外短波治疗仪器及伽玛刀的有 1 亿元左右的需求量。

本次贷款贴息政策涉及到的影像、磁共振设备需要配套高压注射器，而我们刚收购的圣诺医疗的主要产品之一就是高压注射器，圣诺医疗也会借助本次政策红利进一步加大高压注射器的出货量。政策对于圣诺医疗的乳腺机和精准输注设备的出货量也会带来积极影响。

6、公司定增的进度？

回答：公司定增事项正常推进中，进展情况请持续关注公司公告。

7、根据公司对圣诺医疗未来几年的业绩测算，整个净利率水平在上升，请问在未来的发展中，公司和集团会对圣诺医疗进行哪些赋能？

回答：公司收购圣诺医疗一方面是基于双方的战略协同，另一方面也是考虑到并购后可以借助公司和集团的资源加速圣诺医疗的发展，进一步提升公司的盈利能力。

从研发端来看，玛西普目前已经具备强大的研发团队，包括前GE的科学家赵明先生，原纳斯达克上市公司中国医疗的前CTO赵海军先生，以及其他的一些专业医疗器械研发人员。收购圣诺医疗后，结合圣诺医疗目前以吴海明先生为首的研发团队，可以实现强强联合，对于圣诺医疗未来产品线的研发迭代也会有非常大的促进作用。

从生产端来看，一方面可以发挥海尔制造业方面精细化管理的优势，从生产流程、生产管理、生产资源分配等方面给与赋能，降低圣诺医疗产品的制造成本，提升利润率；另一方面，可以借助海尔的供应链管理能力和直接降低圣诺医疗的产品零配件的成本，提升利润率。

从销售端、市场端来看，公司聚焦肿瘤的预/诊/治/康，圣诺医疗的产品涵盖肿瘤治疗设备的配套设备和耗材，双方在市场方面可以渠道共享，资源互通。

从售后服务和海外渠道上看，圣诺医疗本身具有较好的海外销售基础，但是在海外没有固定的人员和工作站，其售后服务全部是通过委托的形式。并购圣诺医疗后，公司可以利用集团海外的工厂资源和遍布海外的售后服务网点，帮助圣诺医疗提升海外售后服务

能力，拓宽海外销售渠道，对其海外销售业绩也会有比较大的提升。

8、设备板块未来是否还有其他的并购计划去覆盖更多的业务领域？

回答：根据具体情况，公司未来不排除还会继续收购优质标的。公司将聚焦医院场景和家庭健康管理场景，围绕肿瘤的预/诊/治/康，打造自研与并购相结合的产品线路体系，形成医疗设备互相补充、协同发展的多元化格局。

9、目前国家推行医疗基建和贷款贴息政策，公司预计十四五期间伽玛刀可以出货多少台？收购圣诺之后，公司增加乳腺机等产品，公司本身又有伽玛刀这个放疗设备。未来公司是否会推出伽玛刀和乳腺机的联合设备？

回答：目前“十四五”的大型乙类医疗设备配置规划尚未出台。预计后疫情时代整个规划的配置数量会越来越多，未来趋势向好。

乳腺机是乳腺诊断设备，伽玛刀是头部肿瘤治疗设备，这两个设备因为针对人体的部位不一样，是不能联合研发的。

10、公司直线加速器的研发进展？

回答：公司直线加速器已经研发到二代机了，但评估下来在临床应用软件和软件控制部分与国外知名品牌还是存在一定差距，不具备明显的市场竞争力。目前我们在对接国内顶尖的研发团队就软件部分进行升级迭代，以期研发出具备市场竞争力的产品。目前看整个研发进程还是比较顺利的，如果有重大进展公司会及时履行信息披露义务。

11、伽玛刀在海外的销售或者订单情况怎么样？假如配置证四季度出台，公司在四季度及明年的伽玛刀销售预期？

回答：玛西普是国内领先的大型立体定向放射外科治疗设备供应商，是全球范围内最主要、且具备竞争力的伽玛刀产品供应商之一。玛西普在国内放疗设备品牌中处于领先地位，国内头部伽玛刀的市场占有率逾 50%（市场第一），并率先实现大型放疗设备自主出口，全球装机量 110+ 台。其第二代头部伽玛刀产品 INFINI 在国内率先通过美国 FDA 、SS&D 双认证，在先进性上没有一家国内公司产品能达到玛西普 INFINI 的标准，且在保持同等技术水平的基础上，大大降低成本，价格只有国外同类产品价格的 60-70%，维修和换源价格也远低于国外同类服务价格。美国著名医院——孟菲斯卫理公会大学医院便已经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。

受疫情影响，玛西普过去两年暂缓了海外市场的销售，但依然有装机产品的维修收入。未来随着疫情的放开、国际旅行的通畅，我们会继续扩大海外市场的销售。另外，我们也会重点提升公司海外已装机产品的售后服务收入。

国内“十四五”的大型乙类医疗设备配置规划尚未出台，很多伽玛刀的配置需求受到限制。从招标上看，今年的伽玛刀招标量比去年要多，预期明后年市场的需求量会更大。公司对伽玛刀未来的销售充满信心。

12、本次收购圣诺医疗的资金来源？

回答：本次收购圣诺医疗主要是以上市公司自有资金为主，辅以部分银行并购贷款。

13、圣诺医疗 2020 年到今年上半年业绩波动的原因是什么？

回答：2020 年新冠疫情爆发拉动输注产品海外市场需求，圣诺医疗该产品线海外销售数量和价格均随之大幅上涨，由于市场供给

不足，部分产品出现溢价销售，致使当年营业收入和净利润都有较大幅度上涨。2021 年随着各国进入后疫情时代，海外输注泵需求回落，该产品收入随之下滑。2022 年上半年，受海外输注产品需求进一步回落，企业为抢占市场及消耗库存采取对部分旧机型开展价格战，致使 2022 年上半年的收入及毛利进一步出现下滑。随着疫情的常态化、库存的消耗，圣诺医疗的业绩也会恢复到正常的水平。

14、玛西普在青岛竞得数智生态园用地，旨在打造医疗器械产业生态。可否详细介绍下公司对数智生态园的定位？

回答：公司规划在青岛地区建造一个高端的医疗器械产业园。很多国外的医疗器械巨头例如 GE、飞利浦、西门子等都是从家电行业向医疗设备行业延伸过来的，主要原因是医疗设备行业和家电行业在产品的零部件和制造工艺上有一半以上是重合的。海尔作为家电行业的龙头企业之一，有强大的制造能力和供应链管理能力和能力。玛西普此次在青岛竞得用地建造数智生态园，一方面，我们计划在这里建造玛西普的基础设施，例如研发和临床实验基地、客户培训中心、参观中心以及学术交流中心；另一方面，我们也希望搭建医疗设备 CDMO 平台，吸引国内医疗器械领域创新的领导者们凝聚他们的智慧，他们创新的产品可以在我们这个平台上研发、注册、生产，从而加速整个中国医疗器械产业的工业化转化。

15、上半年并购的体外短波治疗仪目前的销售的情况怎么样？明年预期如何？

回答：公司上半年并购的体外短波治疗仪是在今年 4 月份拿到了注册证和生产许可证，今年 6 月底我们开始第一个新产品的推广，到目前为止已经有 15 台订单的转化确认。在一些大的三甲医院，例如中国医科大学附属盛京医院、上海第一妇婴保健院以及襄阳、芜湖等地区的三甲医院，我们已经投放了有 10 台体外短波治疗仪，有一

些在试用，有一些已经完成装机。受益于本次医疗设备贴息贷款政策，我们这些设备所在的医院也都报了采购计划，正在采购的过程中。目前看，2B业务的销量还是比较快的。由于受到疫情影响，我们在各地的学术推广以及新产品发布会活动还没有展开，预计在进博会和11月份的中国国际医疗器械博览会（CMEF）之后，我们在各省市召开产品发布会以后会销售得更快。

16、二十大报告中，总书记提到要深化以公益性为导向的公立医院改革，规范民营医院发展。请问盈康生命在医院的规范经营上做了哪些工作？

回答：在医院规范经营上，（1）公司围绕医疗服务质量标准化和一致性，发布了《盈康生命医院运营管理标准》并持续进行升级迭代，主要从医疗运营管理、供应链管理、数字化体验云管理、医院基建管理、市场运营管理五大方面制定标准，不断提升医院管理质量。公司建立了自评→行评→考核闭环的数字化运营体系作为院长年度考核重要内容，保障医院运营管理标准的可落地、可复制，快速提升医院运营管理能力的竞争力。

（2）公司建立日清+周清+月清运营显示分析体系，并通过数字化实现实时分析，做好病案质控、临床路径管理、危急值管理，减少医疗事故的发生。

（3）公司聘请经验丰富的专家人才，注重对医护人员在技术与合规方面的培训。

（4）公司通过建设“医疗事业平台”、“人才平台”、“科技平台”、“体验平台”、“供应链平台”、“投资平台”六大平台能力，医院精细化管理运营能力有了显著提升。

17、公司如何看待民营医院未来的发展趋势？

回答：国家《“十四五”规划和2035年远景目标纲要》明确指出，以提高医疗质量和效率为导向，以公立医疗机构为主体、非

	<p>公立医疗机构为补充，扩大医疗服务资源供给。作为社会办医机构，未来的发展出路一定是与公立医院进行差异化竞争，做公立医院的有力补充。公司在发展的过程中得到控股股东和实控人的大力支持，无论是医疗服务方面还是医疗器械方面，为公司的长期可持续发展奠定基础。同时公司在医疗领域进行持续创新，通过应用新产品、新方案、新服务，以及打通基于互联网医院的线上线下结合的医疗体系，给患者提供差异化的服务和体验。未来，公司将持续聚焦肿瘤预/诊/治/康和家庭健康管理，以放疗特色为切入，进一步提供覆盖肿瘤的全病程、全流程服务，打造患者预防-诊断-治疗-康复和家庭健康管理的一站式服务能力。</p>
附件清单 (如有)	附件为电话会议参会机构人员名单
日期	2022年10月27日

电话会议参会机构人员名单

序号	机构名称	参会者姓名
1	上海睿郡资产管理有限公司	魏志华
2	深圳市正德泰投资有限公司	钟华
3	深圳市明达资产管理有限公司	吴灏林
4	蜂巢基金管理有限公司	赵花琴
5	光大证券股份有限公司	吴佳青
6	郑州云杉投资管理有限公司	李晟
7	东吴证券股份有限公司	冉胜男
8	Sage Partners	Anita Lou
9	研究院	吕烨
10	工银瑞信基金管理有限公司	王斯佳
11	东吴证券股份有限公司	苏丰
12	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	杜新正
13	平安证券股份有限公司	李颖睿
14	通用技术集团投资管理有限公司	李悦
15	兴业证券股份有限公司	储乐延
16	上海泊通投资管理有限公司	郭晗#
17	华富基金管理有限公司	朱程辉
18	深圳瑞福资产管理有限公司	吴田雨
19	天风证券股份有限公司	师静秋
20	上海磐耀资产管理有限公司	辜若飞
21	上海君和立成投资管理中心（有限合伙）	崔雨菲
22	国泰基金管理有限公司	张锴
23	东吴证券股份有限公司	于彦秋
24	华安证券股份有限公司	闫庚威

25	民生证券股份有限公司	乐妍希
26	苏州君榕资产管理有限公司	熊晓峰
27	东方证券股份有限公司	王树娟
28	开源证券股份有限公司	龙永茂
29	中信期货有限公司	魏巍#
30	东海证券股份有限公司	欧阳京
31	广州德福投资管理有限公司	裴彦春
32	永赢基金管理有限公司	曾琬云
33	北京远惟投资管理有限公司	张翠双
34	北京富国大通基金销售有限公司	秦墅隆
35	上海于翼资产管理合伙企业	张亚辉
36	浙江龙航资产管理有限公司	周领
37	上海汽车集团股权投资有限公司	沈怡雯
38	国信证券股份有限公司	张超
39	上海睿郡资产管理有限公司	杜昌勇
40	宁波东玛私募基金管理有限公司	吴飞
41	广东恒昇基金管理有限公司	罗煦娟
42	兴业证券股份有限公司	王佳慧
43	平安银行股份有限公司	刘颖飞
44	泰康资产管理有限责任公司	刘勃
45	银河基金管理有限公司	方伟
46	天风证券股份有限公司	钟南
47	北京泽铭投资有限公司	安晓东
48	西部证券股份有限公司	陆伏崴
49	宝盈基金管理有限公司	吕功绩
50	三亚鸿盛资产管理有限公司	陈一雄
51	华泰证券股份有限公司	沈卢庆

52	海南进化论私募基金管理有限公司	廖仕超
53	中银国际证券股份有限公司	白冰洋
54	HBM Partners Hong Kong Limited	郭牧青
55	杭州冲和投资管理合伙企业（有限合伙）	沈琪
56	元兹投资管理（上海）有限公司	黄颖峰
57	东方证券股份有限公司	宋海亮
58	平安资产管理有限责任公司	顾军蕾
59	中融汇信期货有限公司	文惠霞
60	华宸未来基金管理有限公司	张翼翔
61	北京市星石投资管理有限公司	朱宇希
62	长城基金管理有限公司	唐项涛
63	天风证券股份有限公司	张帅
64	巨杉（上海）资产管理有限公司	何川
65	富国基金管理有限公司	李淼
66	富安达基金管理有限公司	徐若寅
67	光大保德信基金管理有限公司	林晓枫
68	华融基金管理有限公司	赵起鹤