

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：2023-05

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、开源证券、天风证券、华泰证券、东吴证券、光大证券、国金证券、东方证券联合举办，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	2023年4月28日 16:30-17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总经理 彭文 盈康一生副总经理 潘剑虹 财务总监 谈波 董事会秘书 刘泽霖
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、介绍公司第一季度经营业绩、分板块主要经营成果及未来发展规划</p> <p style="text-align: center;">公司第一季度经营业绩：</p> <p>2023年第一季度，公司实现收入 3.61 亿元，同比增长 35.09%，归属于上市公司股东的净利润 0.40 亿元，同比增长 64.07%。公司收入结构优化，医疗器械占比提升：一季度，公司医疗器械收入 0.99 亿元，同比增长 218%，占总收入的比重由 7%提升至 28%。公司毛利率由 27%提升至 34%，经营利润率由 10%提升至 13%。公司资产负债率 36%，处于合理水平。有息负债率从 4%降</p>

至 1%，偿债能力增强。一季度，公司经营活动现金流净额提升 8%，受一季度备货影响，公司现金转换周期有所增加。

第一季度公司分板块经营成果及未来发展规划：

（一）医疗服务板块，作为公司永续经营的基本盘。

公司大力发展数字化建设，利用科技手段赋能数字化医疗。数字化治理方面，公司一季度上线数字化自日清大屏进行精细化管理能力；上线数字化后勤管理平台助力节能降耗。数字化体验方面，公司一季度获取盈康生命互联网医院牌照，互联网医院线上服务量提升 81%，互联网医疗收入 1552 万元，同比增长 205%。对于患者群体，院内提供全面的治疗和营养管理服务，院外做到 100% 患者全覆盖的精细化的随访和康复管理服务。数字疗法应用方面，未来病房样板间优化迭代，围绕查房、护理治疗、环境调控、促醒、安防、睡眠、膳食七大场景提供完整解决方案。家庭服务样板向院前的家庭健康检测和院后的用药提醒、院后服务包延伸。

公司聚焦区域医疗中心的建设，助力优质医疗服务资源下沉。截止到一季度末，运城医院累计签约医联体达 77 家，一季度运城医院门诊及入院人次同比提升 17%。学科能力建设方面，公司旗下医院开展新技术、新项目 21 项。公司成立盈康生命胸部肿瘤专委会，胸外科手术量同比提升 46%，其中三、四级手术量同比提升 95%。肿瘤之外，超声、肾病学科、心外科、临床营养也都取得一定突破。在人才的外引内育方面，公司旗下医院引进国家级肿瘤专家龙志雄、张宗春教授及其专家团队；携手北京协和医学院发起医疗领军人才计划。

未来医疗服务板块将以数智化技术为驱动，基于优势区域的市场竞争力，通过轻重资产结合的方式快速扩张，实现优质医疗资源的跨区域 1+N 复制。

（二）医疗器械板块，作为公司未来高速增长的引擎。公司产品线从单一产品拓宽至四大应用场景下的多元产品线，肿瘤预诊治康产业链的进一步夯实。生命支持场景和影像增强场景随着医院诊

疗需求的持续恢复大幅增长,输注产品抓疫后 ICU 扩容机会,收入同比增长 304%。放射治疗场景产品销售按照既定规划推进,未来随着配置证细则出台将会加速订单转化;体外短波治疗仪入驻多家医院开展临床推广。

公司持续加大自主创新力度,一季度 3 项输注产品新获国家知识产权局专利证书;2 月体温管理产品医用加温毯获批注册证,公司乳腺影像产品新获 4 项科研证书;圣诺医疗入选《2022 年广东省名优高新技术产品名单》。公司不断拓展销售渠道,从医院向社区延申。一季度,公司围绕产能、自动化升级、供应链加强对圣诺的整合,借助集团采购资源推进成本优化及供应商资源的保障,不断提升圣诺的业绩及产品的毛利率。

未来医疗器械板块,公司将会加快四大场景的纵向与横向延伸;内部加码自主科技创新,对外持续并购新标的,不断丰富基于关键场景的关键产品线,提升国产创新能力和市场份额,快速发展扩张,并形成市场地位。

二、互动提问

1、一季度医疗服务板块表现如何?可否拆分一下医疗器械板块内生的业务增速情况以及圣诺并表的影响有多少?

回答:一季度,整个医疗服务板块处于恢复期,同比增长约 6%。公司旗下医院从 1 月份到 3 月份,业务量(包括门诊量和入院量)每个月都在环比改善。手术量尤其是三、四级手术量明显提升,剔除核酸检测后门诊量同比增长 25%,线上服务量提升 81%。

医疗器械板块一季度表现较好,原有业务量较同期基本持平,圣诺的业务量较同期增长 130%以上。

2、圣诺全年的预期有多少?公司原有业务和新并购的圣诺在整合方面有哪些协同?

回答:公司子公司圣诺紧抓后疫情时代的机会,一季度业绩表现优秀。全年预计收入、利润较同期有所增长。

医疗器械原有业务和圣诺的协同性主要体现在以下几个方面：供应链、渠道、研发和新产品推广。从去年 12 月份并入上市公司后，上市公司赋能圣诺在产品临床推广以及数字化营销方面取得显著效果，同时围绕产能、自动化升级、供应链加强对圣诺的整合，借助集团采购资源推进成本优化及供应商资源的保障，不断提升圣诺的业绩及产品的毛利率。

3、公司一季度医疗服务和医疗器械的毛利恢复情况如何？乳腺机这块的市场规模大概是多大？

回答：一季度，公司整体毛利率提升 7 个百分点。医疗服务毛利率约 30%，同期提升 2 个百分点；医疗器械毛利率约 50%。

乳腺机国内的市场容量一年大约有 1000 台，圣诺目前是排在行业第四位，国产品牌第三位，市场占有率 10.2%。

4、医疗服务板块几个医院一季度的收入情况拆分？

回答：四川友谊医院一季度收入 1.1-1.2 亿元，苏州广慈肿瘤医院一季度收入 1.2-1.3 亿元，重庆华健友方医院规模较小，仍在恢复中。

5、医院的净利率水平恢复情况？一季度 ICU 建设相关订单是否都消化完毕，如何看未来的增长需求？

回答：医院一季度整体处于恢复期，其中苏州广慈肿瘤医院一季度净利率提升至 13%以上。医院的净利润率整体维持在 14%左右。

一季度 ICU 相关的订单在 2 月份就已经全部完成交货。3 月份订单量恢复到正常水平，但相较去年同期也有较好的增长。

6、公司如何协同服务和设备两个板块的发展？

回答：上市公司坚持医疗服务和医疗器械一体两翼的发展战略：

公司始终围绕肿瘤预诊治康的整体解决方案和场景服务，通过产品技术的不断提升和服务升级，为患者提供更精准的治疗服务以及更好的体验。医疗服务业务作为用户体验中心和创新中心，医疗器械业务作为研发中心，二者协同提供关键设备及关键场景的创新及服务的综合解决方案。例如，公司旗下医院试点伽玛刀、输注工作站、乳腺机等，加速原有场景体验升级及产品研发速度。公司2月份拿到医用加温毯注册证，以及不断迭代升级的输液加温器，都是在基于场景的医疗服务端和基于研发的医疗器械端衍生出的迭代用户体验的解决方案。

未来，公司会加码自主科技创新，通过注重技术研发和收购兼并，不断丰富基于关键场景的关键产品线、提升国产创新能力和市场份额，实现快速的发展扩张，并形成市场地位。

7、提升单床产出的路径，长期看每家医院的单床产出目标是什么？

回答：未来公司将从以下两方面进行提升单床产出水平：一方面通过优化临床路径，提升床位使用效率，加快床位周转；另一方面积极探索前沿的肿瘤治疗技术，不断引入新技术、新项目、新的治疗手段。

未来单床产出可以参照同区域、同等级公立医院的单床产出。

8、广慈医院利润率是否有提升，提升的主要原因是什么？

回答：今年一季度，苏州广慈肿瘤医院的净利率水平进一步提升。主要由于以下两方面原因：一、学科结构调整。广慈医院不断开展新临床技术和新项目，外科收入占比提升明显，手术量尤其是三四级手术量增加，相应的服务收入占比提升；二、开源节流。供应链集采助力广慈医院进一步降低药品、耗材采购价格，成本进一步降低；完善医护人员激励体系，降本增效效果明显。

9、请问一下医疗服务板块各医院一季度诊疗量恢复情况？体外医院的恢复情况？

回答：今年一季度，医院的诊疗人次得到全面恢复，较同期有20%的增长。体外医院目前恢复情况良好，诊疗量平均也有20%以上的增长。

10、数字化投入成本一般是比较大的，公司在预算这块是怎么考虑的？

回答：在互联网时代，数字化医疗是必然趋势，公司也将坚定不移地推进数字化建设，做正确的事情确实是需要成本的。在数字化投入上，公司未来的规划是聚焦核心业务场景，跟随业务发展节奏进行数字化投入，积极推进精细化运营、数字化转型工作。公司上次定增尚有3600余万募集资金尚未使用完毕，未来会持续进行信息化平台建设。长期来看，数字化运营将持续提升公司整体运营效率和盈利能力，有利于公司的可持续发展。

11、贵公司在激发医生团队和行政管理团队有哪些方式和手段？

回答：公司注重人才的激励，恰当的人才激励措施有助于进一步提升公司的业绩。公司主要从两方面进行激励：一是短期目标的达成，公司在基础薪酬上推行高增值高分享机制；二是围绕公司的中长期目标，对于优秀的员工和管理层，公司还有进一步的股权激励措施。

12、未来公司有可能会推出股权激励或持股计划吗？

回答：公司注重通过多种形式激发员工尤其是核心团队的积极性，激励形式包括但不限于股权激励等方式。公司未来如有股权激励或持股计划会根据相关法律法规及时履行信息披露义务。

附件清单 (如有)	附件为电话会议参会机构人员名单
日期	2023年4月28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	中欧基金管理有限公司	孙凌昊
2	野村证券株式会社	张熙
3	上海睿郡资产管理有限公司	魏志华
4	西藏隆源投资管理有限责任公司	钟皓
5	光大保德信基金管理有限公司	高睿婷
6	北京诚盛投资管理有限公司	冯航
7	青岛亿耀私募基金管理有限公司	覃占东
8	华泰证券股份有限公司	孙茗馨
9	人保投资控股有限公司	赵晶
10	深圳茂源财富管理有限公司	钟华
11	华安证券股份有限公司	陈珈蔚
12	深圳市凯丰投资管理有限公司	裴彦春
13	玄元私募基金投资管理(广东)有限公司	廖仕超
14	上海盟洋投资管理有限公司	祝天骄
15	天风证券股份有限公司	钟南
16	九泰基金管理有限公司	王宇鸿
17	上海君和立成投资管理中心(有限合伙)	崔雨菲
18	嘉实基金管理有限公司	陈振兴
19	中融汇信期货有限公司	文惠霞
20	新余银杏环球投资管理企业(有限合伙)	王光华
21	安信证券股份有限公司	贺鑫
22	上海弘尚资产管理有限公司	华如嫣
23	泉州铨景私募基金管理有限公司	李振晖
24	开源证券股份有限公司	龙永茂

25	东方证券股份有限公司	王树娟
26	东吴证券股份有限公司	冉胜男
27	UBS Asset Management	张佳荣
28	杭州优益增投资管理有限公司	刘敏
29	国信证券股份有限公司	张超
30	中天国富证券有限公司	关雪莹
31	天弘基金管理有限公司	郭相博
32	平安证券股份有限公司	李峰
33	上海域秀资产管理有限公司	刘云鹏
34	上海名禹资产管理有限公司	王友红
35	上海冰河资产管理有限公司	刘春茂
36	万潮控股	朱程杰
37	中航信托股份有限公司	戴佳敏
38	招商证券股份有限公司	邱捷铭
39	长江证券股份有限公司	赵仓