

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：2025-07

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （电话会议）
参与单位名称及人员姓名	南方基金 冯啸 秦乾一 张德曦 陈哲、东证资管 邹秉昂、华创自营 胡建东、易米基金 刘家曦、中泰证券 祝嘉琦 孙宇瑶 余燕伶、平安证券 裴晓鹏、光大证券 吴佳青、中信证券 沈睦钧 王凯
时间	2025 年 9 月 11 日
地点	山东省青岛市崂山区海尔路 1 号盈康一生大厦 18 楼盈康生命科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘泽霖 投资者关系总监 董丁梦
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在 AI 医疗方面有比较长时间和广泛的布局，请具体介绍下，以及从经营数据上看有哪些提升效果？ 回答：公司AI应用经历了1.0 阶段（统一整合旗下医院四大核心系统，实现一体化整合，解决信息孤岛等问题）、2.0 阶段（建设互联网医院平台，构建“线上+ 线下”一体化服务链，建设大数据湖，搭建医院管理自日清平台）和AI 应用3.0 阶段（打造集团部署的AI 应用平台，重塑医院诊疗生态）。目前，公司已基本形成AI+ 医疗三层布局，第一层是盈康大脑（IncGPT）+算力+数据湖；第二层是能力组件，包括辅助诊疗、用药指导、症状自查、报告解读、

	知识检索等能力在内的业务能力和包括语音识别、语音合成、文本理解、多模态能力、医学OCR 在内的技术能力；第三层是覆盖院前、院中、院后的智能交互引擎。当前，公司是实现了 AI 统一部署的医疗集团，秉持“全员、全面、全流程”拥抱 AI 的“三全”管理理念，不断探索 AI 在医疗领域的创新应用，推动公司能力跃升、效率提升、体验重构。 从经营数据来看，公司通过AI技术的创新应用，全面提升了诊疗服务效率。上半年，人均服务量同比增长 10%，有效减少了医护人员在常规性、重复性工作任务上的投入，使其更多精力回归至患者服务本身。同时，四川友谊医院和苏州广慈肿瘤医院的平均住院天数分别显著下降了 3% 与 9%，进一步提高了床位周转效率。此外，在AI赋能推动提质增效的背景下，公司费用管控成效显著，上半年费用率同比降低 2 个百分点。 2、看到公司在 AI 医疗方面有许多布局，从用户体验上来看有哪些具体应用？ 回答：公司高度重视人工智能技术在医疗场景的创新与应用，目前正致力于探索以AI技术赋能诊疗全流程，旨在提升医疗服务的效率与质量。 在具体应用层面，公司开展了以下实践：诊前环节，通过互联网医院平台的AI智能导诊功能，可根据患者主诉等多维度信息，为其推荐适配的科室与医生。诊中环节，通过智能感知与调度技术，优化院内服务流程，并为不同群体提供个性化的智能化服务，以改善就诊体验。诊后环节，依托AI驱动的全病程管理系统，实现患者的智能化随访与健康管理，旨在提升康复管理的依从性与精准性。 公司坚信技术创新需与临床实践深度融合，未来将继续稳健推进AI在合法合规、风险可控的前提下与核心业务场景的结合，积极探索创新服务模式，让技术更有温度，让就医更便捷、更人性化。 3、看到公司有开展脑机接口相关手术，公司在脑机接口领域布
--	---

局的考虑？

回答：公司始终密切关注全球医疗科技领域的前沿动态与发展趋势，包括脑机接口等技术在医疗健康场景的应用可能性。公司旗下运城医院完成23例脑起搏器植入术（DBS），为帕金森患者提供创新治疗方案。同时，率先引进“方向电极”技术（精准DBS），解决传统高频刺激的副作用问题，并开展“asleep DBS”（全麻下DBS）创新术式，降低患者术中应激反应，拓展高龄患者适应症，医院手术量居山西省前列，区域辐射效应凸显。未来，公司将积极论证和探索深层次脑机接口技术落地的可行性，从神经康复、疑难脑病诊疗切入，推进阿尔茨海默病、卒中后遗症、帕金森等神经系统疾病诊疗技术提升。

4、关注到器械板块海外上半年表现亮眼，具体经营情况如何？有哪些新的突破？

回答：公司医疗器械在海外市场聚焦用户最佳体验，以一国一策为核心战略，通过用户极致体验、产品数智化应用及多元渠道拓展等举措，驱动医疗器械海外收入同比增长 35%。主要聚焦于：（1）用户极致体验。公司在海外市场实现团队本地化部署，零距离直面用户，通过需求交互，围绕用户体验，及时响应需求，定制化开发设备并提前交付，实现单一客户订单量增加十倍，成功打造海外样板案例。（2）产品定制化与数智化。公司首个智慧生命支持场景落地中东，智能化系统实现国际接轨，成功打造高端样板案例。（3）海外渠道多维度拓展。新增 9 家渠道商，涵盖欧洲（2 家）、独联体（2 家）、北美洲（1 家）、南美洲（1 家）、亚洲（2 家）、大洋洲（1 家）。

5、公司肿瘤业务经营情况？有哪些资质提升？

回答：公司肿瘤诊疗能力持续夯实，直接驱动了肿瘤学科在业务规模、诊疗量及行业影响力等维度的显著提升。

肿瘤业务规模与服务量持续增长。上半年，公司医疗服务板块

	肿瘤收入达 21,495.33 万元，同比增长 25.14%，肿瘤诊疗人次快速增长、肿瘤四级手术量显著增加。其中，友谊医院肿瘤门诊量 24,218人次，同比增长 21.59%，肿瘤四级手术占比提升 8 个百分点；广慈医院肿瘤收入同比增长 20.56%，肿瘤住院人次同比增长 45.51%，肿瘤四级手术占比提升 5 个百分点。 区域口碑与行业影响力持续夯实。公司从肿瘤手术、放化疗，到中晚期诊疗方案不断完善，肿瘤特色持续深化，旗下医院获得多项资质及行业认可：友谊医院是国家标准化癌症筛查 AAA 级管理中心试点单位，拥有全国 CINV 规范化管理无呕示范病房，先后获评中国临床肿瘤学会（CSCO）“省市级肿瘤患者营养指导中心优秀单位”、中国抗癌协会“骨髓抑制规范化管理优秀中心”；广慈医院荣登2024 届艾力彼社会办医肿瘤医院标杆医院第六名；运城医院肿瘤学科通过运城市重点专科复审。 收购长沙珂信医院，完善华中区域医疗中心布局。长沙珂信医院是一家集医疗、科研、预防、康复于一体的三级肿瘤专科医院，是湖南湘江新区癌症防治中心、省院士专家工作站、湖南省药物临床试验基地。其肿瘤微创介入治疗技术（例如血管介入、颅内放射性粒子植入术、肿瘤微波消融术）在湖南省名列前茅，头颈部肿瘤治疗能力区域引领。长沙珂信医院的加入进一步丰富了公司肿瘤预诊治康生态，助力公司肿瘤诊疗能力再上新台阶。 6、医疗器械各设备的市占率情况？公司如何保持市场竞争力？ 回答：上半年公司医疗器械主要产品在激烈的市场竞争中稳中有进，上半年公司输注泵国内市占率超 10%，排名提升至第 3 位；乳腺钼靶设备国内市占率约 10%，排名第 3 位；高压输注设备及耗材出货量持续引领。 公司保持市场竞争力重点围绕两个方面：第一、高端产品升级：聚焦科创和数智战略，对标国际一流产品，实现产品技术的迭代升级。上半年，Discovery D 系列 CT 高压注射器完成智能化迭代升级，
--	---

	已完成注册变更，新产品支持体重模式及剂量智能预警功能，提高患者用药安全性，同时支持更广的耗材匹配、定制化匹配医院用户的信息系统；新一代支持 TCI 功能的输注泵获 III 类注册证，该产品提供了智能麻醉靶控用药模型，减少药物用量、缩短患者苏醒时间，提升麻醉用药的安全性；第三代三维数字乳腺机获得欧盟 MDR 认证，正式在欧洲地区销售，该产品集成 AI 辅助诊断，支持三维断层成像及二维合成成像，大幅提高乳腺病灶的检出率及准确性。 第二、高端渠道升级：公司持续突破国内高端市场，构建精细化的渠道管理体系。上半年，公司进一步突破三甲医院高端市场 720 多家，三甲医院覆盖率已超 40%；同时，国内销售渠道融合工作按计划稳步推进，华东、华南、西北、华北四大区域整合目标已顺利完成，渠道协同效应初显。 同时，公司医疗器械在海外市场聚焦用户最佳体验，以一国一策为核心战略，通过用户极致体验、产品数智化应用及多元渠道拓展等举措，提升在海外市场的竞争力。 7、公司旗下的医院有哪些差异化优势？ 回答：公司持续践行“质量放心、服务暖心、环境舒心”的“三心”标准，从新场景、新技术、新体验等方面满足患者差异化需求，打造社会资本办医服务第一联想度。围绕新场景、新体验，公司上半年增加减重门诊等新场景，提供全周期体重管理服务；基于基因技术提供精准抗衰方案；创新一站式门诊服务中心，打造行业示范效应。公司引进新特药 100 余种，旗下友谊医院获批区域内首家国际医疗旅游试点示范基地，托管的永慈医院打造“疗愈花园”，给用户带来全新体验。围绕新技术，公司持续落地创新应用，迭代解决方案 100 余项，持续提升临床诊疗水平。上半年公司在消化内科、骨科、妇科等多个科室引入知名专家，同时引入多项行业领先技术、术式，涵盖肿瘤、心血管、胸外、消化内科、泌尿外科等专科。 8、公司未来将如何在AI医疗方面向珂信医院赋能？
--	--

	回答：公司将依托自身在AI+医疗领域的探索，提升医院数字化基础，助力长沙珂信重塑医院诊疗生态：面向患者端提供患者友好型服务，为患者提供全流程、陪伴式的就医服务；面向医护技通过智能辅助决策与质控手段，推动管理体系升级，提升诊疗服务能力，减少医疗差错，提升工作效率，真正将医护资源回归患者服务本质。未来，珂信医院将与公司体系内的四川友谊医院、苏州广慈医院等医院高效协同，在特色诊疗技术和病人服务体系上横向打通、取长补短，共同探索创新整合医学模式，为患者提供多选择的整合诊疗方案，打造差异化的就医体验。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 9 月 11 日