

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：2022-08

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	参加国金证券、光大证券组织的线上策略会，投资者名单由国金证券和光大证券提供，包括嘉实基金、睿郡资产、华宝兴业、新华资管、淡水泉、建信养老、东方证券自营、南方基金、前海开源基金、太平资产、景顺长城基金、健顺投资、安信基金、同犇投资、利幄、杭州汇升投资、上海弘尚资产、保银投资、上海从容投资、鹤禧投资、太平资产、创金合信基金、磐厚动量、睿亿投资、博时基金、海富通基金、中欧瑞博、贝莱德、红杉资本等 357 位机构投资者。
时间	2022 年 6 月 21 日 国金证券策略会 2022 年 6 月 23 日 光大证券策略会
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡园园 投资者关系总监 郝艳芳
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司战略 公司是国内领先的肿瘤治疗康复综合解决方案服务商。公司聚焦全球引领的物联网医疗科技生态建设，以患者为中心，坚持医患合一理念，围绕肿瘤全产业链，依托体验网（医疗服务端）和 AIOT 网（人工智能物联网医疗设备端）的融合发展，从用户痛点

出发，通过设备和服务创新产生数据源，进一步迭代用户体验实现体验循环和创新循环，打造肿瘤全链条预/诊/治/康智慧平台的生态品牌，致力于在全民健康事业中缩短中国人均预期寿命与健康预期寿命的剪刀差，提升肿瘤患者生命质量，让天下人一生盈康。

主要业务：肿瘤预/诊/治/康一站式场景解决方案

1.肿瘤预/诊/治/康“体验网”：依托“服务”触点，打造全生命全周期体验中心

(1) **宽度：**①围绕五大经济圈布局，推进区域医疗中心的落地，完成运城第一医院和上海永慈康复医院的托管；②资产重组：推进符合战略定位的优质医疗资源整合，对不符合战略定位的资产予以剥离，公司战略更加聚焦，资产更加优质。广慈医院装入上市公司，长沙盈康、长春盈康及杭州怡康剥离，完成战略预期目标。

(2) **深度：**①围绕“一家医院”的建设，通过中央厨房大学科中心，实现专科能力的提升和复制；通过体验和质量一致性的建设，实现跨区域的平台化管理；②围绕“一张网”的建设，通过人员、技术、学术的互联互通，加速人才的吸引，缩短培养周期，并通过数字化建设，实现以患者为中心的线上线下的互联互通以及院间的互联互通；③围绕“一个平台”的建设，进一步发挥集团管控优势，强化供应链管理，全面提升精细化管理水平。

(3) **高度：**围绕肿瘤预/诊/治/康不断应用新技术、新产品、新方案，在增强肿瘤诊断治疗能力的基础上，完善肿瘤早期筛查及肿瘤康复管理能力，行业认可持续提升：友谊医院通过三甲综合医院认证，广慈医院完成二甲综合医院现场评审，永慈医院获评中国非公立医疗协会“5星3A”称号。

2.肿瘤预/诊/治/康“AIOT网”：依托“设备”触点，打造AIOT解决方案

(1) **长度：**拓宽医疗设备的研发和创新领域。聚焦肿瘤产业链的预/诊/治/康，开展产品的研发和创新，公司持续加大医疗设备布局，不断拓宽产品线。2021年，公司实现由肿瘤治疗到康复的产

品布局和技术储备，补足产品线的同时，在市场上形成短、中、长期的销售循环。此外，公司还前瞻布局肿瘤诊断产品，形成医疗设备互相补充、协同发展的多元化格局。

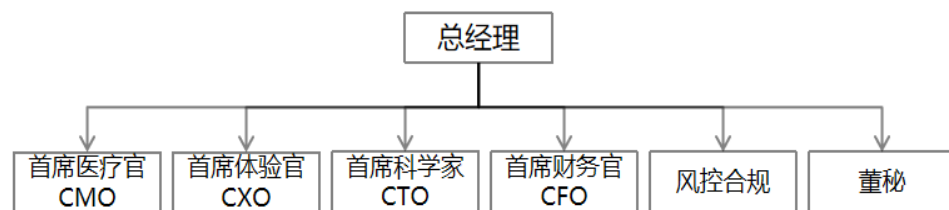
(2) **厚度**：持续增强研发体系的厚度。基于公司战略，研发体系再造、形成 1+5 的组织网络，即 1 个共享平台和 5 个研发创新中心。新的架构对公司储存新的产品研发技术、研发新产品上市提供了坚实的组织和机制保障。

(3) **温度**：围绕用户健康最佳体验迭代进行网络创新。公司始终坚持“天下人一生盈康”的经营理念，逐步从以产品和技术赋能临床的单一维度，向构建全方位科技支撑的产/学/研/医/康深度融合创新体系转变。公司致力于用户的痛点、临床的需求及重大医学难题驱动产品创新、性能优化、应用拓展、临床示范，形成从创新到商业转化的生态平台，以更好的服务用户和攸关方的需求。

二、组织和人才调整

为了更好地推进“肿瘤预/诊/治/康一站式产业生态平台”这一战略的落地，公司在组织和人才方面进行了调整。

上市公司层面：



彭文 总经理兼首席医疗官

博士、主任医师、教授、博士生导师，上海医科大学（现为复旦大学上海医学院）博士，美国马里兰大学肾病研究中心博士后，上海市高级中西医结合人才。曾任：上海市普陀区中心医院院长。

王红坤 首席体验官

20 多年医疗器械行业经验，在 GE 期间因优异的销售业绩，荣获 President Award, Global External Focus Award 等多种奖

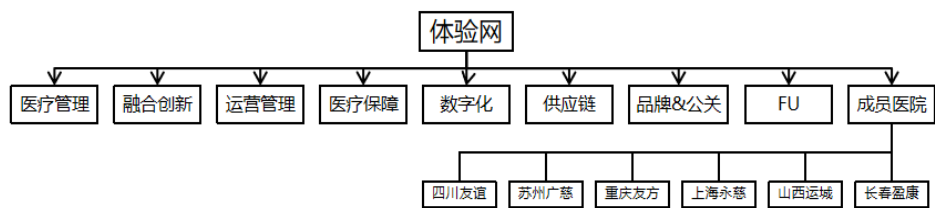
励。曾任：GE 通用医疗北方区销售总经理、法国 ES 爱科森中国区总经理/法人代表。

赵明 首席科学家

20 多年医疗器械研发经验，现任中国医学装备协会核医学装备和技术专业委员会委员、国家科技部数字医疗领域技术审评专家。曾任：中国运载火箭技术研究院设计员、GE 通用医疗技术负责人。

两网层面：

体验网组织承接能力：



刘兴隆 医疗管理中心总经理

潍坊医学院研究生。曾任阳光融合医院副院长，JCI 办、三甲办主任，潍坊医学院医院评审办副主任。

付堃 融合创新链群主

南方医科大学硕士、佛罗里达国际大学 EMBA-医疗管理方向。曾任潍坊医学院事业发展部副主任、美国美森医疗公司董事长助理、中国区负责人。

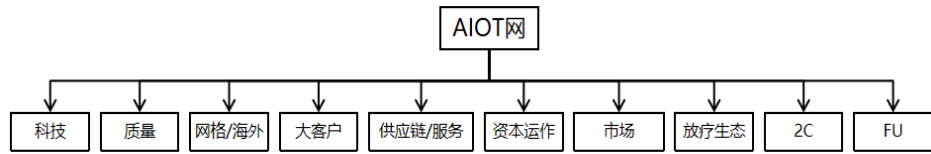
吴昊 运营管理中心总经理

第一军医大学生物医学工程系本科、生物医学工程硕士。中华医学会医学工程分会青年委员、中国医师协会临床工程师分会委员、中国医学装备协会急救医学装备专委会副秘书长。曾任解放军总医院绩效管理办公室主任、北京大学国际医院运营部主任、东方安贞医院管理公司医疗事业部副总经理。

何延龙 盈康一生互联网医院总经理

南京铁道医学院（东南大学医学院）临床医学本科。曾任天津市第四中心医院普外科主治医师、上海曲阳医院、平安保险、平安好医生对外合作部总监。

AIOT 网组织承接能力：



焦海军 科技平台

自动控制高级工程师。有十几年医疗器械研发经验，曾任职原纳斯达克上市公司中国医疗（CMT），历任工程师、副总工程师、研发技术总监。

李学忠 质量平台

电子技术中级工程师，质量、环境、职业健康外审员。深耕医疗器械十几年，经历了直线加速器、PET-CT 以及各类软件产品从立项、研发、生产到上市销售的整个过程，拥有丰富的质量管理经验和法规注册经验。

刘震亚 市场平台

有 18 年医疗设备从业经验，先后在迈瑞和 GE 医疗从事市场、产品相关工作，熟悉医疗器械产品的立项、产品定位、定价、发布、推广以及技术支持和产品策略、销售策略、竞争策略的制定，曾获 GE 医疗突出贡献奖。

三、运营保障

公司持续推进六大平台体系建设，提升公司的医院管理运营能力，具体指“医疗事业平台”、“人才平台”、“科技平台”、“体验平台”、“供应链平台”和“投资平台”。

①医疗事业平台：公司围绕质量一致性，发布《盈康生命医院运营管理标准》，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，并建立自评→行评→考核闭环的数字化运营体系，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人才平台：围绕公司“1+N”的快速布局，建立人才可持续发

展的平台，公司搭建了以肿瘤放化疗和管理人才训练营为切入的人才蓄水体系，通过人才配置的标准化和培训的标准化，支持触点的布局和新建医院触点体验一致性。

③科技平台：公司通过数字化转型，打造物联网解决方案，驱动科技赋能的价值创造，通过所有旗下医院的医院信息管理系统的统一和互联互通，从运营上实现管理上的统一和标准化；从用户体验上，通过质控的线上化，保障患者的体验和质量一致性。

④体验平台：建设 5G 诊疗中心，线上和线下一体的肿瘤治疗康复体验云平台，实现线上线下融合，构建共创共享生态。围绕用户体验一致性，提升用户就诊和医护服务效率，医患合一零距离。

⑤供应链平台：公司旗下两家供应链管控公司星玛康医疗科技（青岛）有限公司和重庆宏九医药有限公司，建立集中共享/全流程可视的供应链平台，通过信息化全流程可视、统一规则和制度，逐步整合旗下医院的供应链管控，提升公司医疗服务板块的价格竞争力和资源链接力。

⑥投资拓展平台：聚焦“1+N”战略，通过“外延式并购+托管运营”的方式，围绕全国五大经济圈作战地图，已形成标准化的项目并购、托管推进流程及体系，不断完善肿瘤特色医院的布局，打造国内领先的肿瘤治疗康复连锁网络。

互动提问

1、公司的精细化管理主要体现在哪些方面？在各项费用率方面，今年是什么预期？

回答：精细化运营管理主要体现在以下方面：①通过在旗下医院推行临床路径，提升诊疗服务的同质化、标准化和规范化；②通过上线 HRP 等系统加强对人、财、物等资源的高效使用；③在友谊医院和医疗平台推行精益流程优化项目，改善门诊、住院、检查等流程，提升客户服务体验和集团化管理的效率；④以 DRG 和 DIP 支付改革为契机，梳理医院运行成本脉络，降低医院运行和医疗成本。

从一季度数据看，公司各项费用率较去年同期都有所下降。

2、 公司旗下医院的获客渠道主要有哪些？医联体这种模式对旗下医院的作用主要体现在哪？像友谊、运城、永慈这种大的旗舰医院，有对下级医院通过医联体的模式进行赋能吗？

回答：公司旗下医院与当地多家大型三级甲等医院、市级医院及基层医疗机构分别建立双向转诊服务，资源共享。运城第一医院建立了涵盖 50 个各类医疗机构的医联体网络。医院的病人来源主要依靠医院自身的影响力、差异化优势及优质的医疗服务来吸引病人就医。医院加入医联体除了满足基础的患者转诊外，还可以促进医院学科发展以及人才的交流，提升医院重大疾病的救治能力。

四川友谊医院、苏州广慈肿瘤医院、运城第一医院、上海永慈康复医院作为公司的区域医疗中心，不仅作为临床医疗中心，同时也作为教育培训、人才培养、研发创新、设备协同、产品创新的转化平台。公司依托线下的体验中心和平台的大学科建设形成优质医疗服务能力，持续推进中央厨房大学科中心及两条高速公路（线上生态和数字基建）的建设，通过布局盈康生命互联网总院，打通旗下所有医疗中心的互联网诊疗服务并强化生态资源的链接。传统医院的发展有物理边界，之前公司旗下医院与下属二级医院、社区卫生站更多是双向转诊的关系，未来通过建设中央厨房大学科中心及两条高速公路保证我们的专家、设备、服务与患者不失联，进行 0 延误、0 距离的互动，使患者能够在家或者在社区就能享受到一流医疗资源的服务。

3、 运城第一医院在当地的竞争格局能介绍下吗？当地有哪些比较大的公立医院和民营医院？运城医院在当地的地位如何？患者的主要来源有哪些？主要是运城本地？还是覆盖了全省？

回答：运城市人口接近 500 万，在山西省内仅次于省会太原。运城第一医院地处黄河金三角区域中心位置，医院辐射人口 1700

万。运城当地有一家大的三级公立医院-运城市中心医院，民营医院目前没有规模大的。运城第一医院是运城第二大医院，当地政府也大力支持医院的发展。运城第一医院是山西医科大学、大同大学、长治医学院等高等医学院校教学医院，山西卫生健康职业学院附属医院；是运城市城市医联体核心单位；同时也是国家级胸痛中心、国家标准化高血压中心、房颤中心、心衰中心、心脏康复中心、急性上消化道出血救治快速通道救治基地以及国家 PCCM 科规范化建设三级医院达标单位；山西省首批成立的互联网医院。

运城第一医院占地面积 220 多亩，设置床位 1500 张，在 2021 年全国“社会办医院床位 100 强”中排行第 40 位，“中国非公立医院竞争力排行榜”上排名第 101 位。医院开设临床、医技科室 50 余个，其中神经内科、骨科、普通外科、心脏大血管外科、医学影像科、医学检验科、消化内科、神经外科、肿瘤科、心血管内科是运城市市级临床重点专科，心血管科荣获山西省社会办医院临床重点专科建设项目单位。心脏大血管外科年手术量山西省第二。运城第一医院是山西省首家开展心脏微创手术的医院，填补了山西省此项技术的空白。

运城第一医院患者大部分来自运城当地，也有一部分来自周围地区。

4、请问旗下医院整体医保支付占总收入的大致比例？

回答：公司旗下医院医保占比都在 50%左右，公司正积极调整科室结构，通过引进新技术、新业务、增加医生门诊出诊率、大力发展互联网医院线上服务、开展特需业务、增加非医保科室收入、助力医院等级提升等途径，逐步降低医保占比。

5、体外医院的并购计划？

回答：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，在持续夯实肿瘤场景领先竞争优势的同时，加速推动肿瘤预/诊/治/康全链条的布局和发展。公司目前重点推进区域

医疗中心的建设，优先考虑床位能达到 500 张以上、未来能成长为三甲医院或教学医院的标的。

6、广慈二期的建设情况？

回答：苏州广慈的二期扩建计划在稳步推进中，将逐步增加床位数以及先进医疗设备，实现医院等级的提升。

7、直线加速器的研发进展？

回答：公司直线加速器产品自研发开始定位为市场最先进的技术和产品，比如高剂量率、MV/kV 图像引导、旋转调强技术、筒形结构等，这些都是直线加速器领域最先进的技术，无形中也增加了研发和调试的难度和时间。直线加速器由硬件和配套软件构成，鉴于目前国内的技术水平有限，公司已经引入国家科技部数字医疗领域技术评审专家作为公司首席科学家通过链接国外优质资源就软件部分进行升级迭代，力争公司直线加速器一上市可以做到能与国外产品相媲美。公司会加速推进直线加速器的型式检验，争取尽快申报注册。

8、公司伽玛刀近两年在海外市场有进展吗？

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，是国内伽玛刀头部企业，在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

	<p>达生产的伽玛刀更换为玛西普的产品。受疫情影响，玛西普近两年在海外市场还没有突破性进展，但长期看，我们对海外市场仍然抱有很大信心。</p> <p>9、剩余两大中心医院规划？</p> <p>回答：公司依托“医疗服务”为触点，通过肿瘤预/诊/治/康“体验网”，打造全生命全周期体验中心。围绕五大经济圈布局，推进区域医疗中心的落地，目前已完成成渝、长三角、西北区域的布局，京津冀、珠三角布局正在积极推进中。</p> <p>10、专家人才来源，自主培养为主还是外聘？</p> <p>回答：医院的竞争本质上是人才的竞争，人才是医院最核心的竞争力。公司旗下医院在人才梯队建设方面，既注重整体队伍素质的提升，又突出重点人才的培养。通过自主培养与外来引进相结合，为医院发展构建科学合理的人才梯队。我们和多家知名医院建立了合作关系，一方面邀请知名专家专、兼职在医院从事临床和带教工作，另一方面将年轻的医生外送学习。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022年6月21日、2022年6月23日