

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：2024-06

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、中邮证券、开源证券、光大证券、华创证券、兴业证券、东吴证券、平安证券、招商证券、德邦证券、天风证券、华泰证券、民生证券、海通证券联合举办。投资者名单由华安证券提供，详见附件清单。
时间	2024年8月23日 14:00-15:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理 马安捷 医疗器械首席体验官 王红坤 财务总监 江 兰 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、公司 2024 年上半年业绩、经营情况及未来展望</p> <p style="text-align: center;">1、2024年上半年财务解析</p> <p>2024年上半年，盈康生命实现收入8.23亿元，同比增加13.74%。医疗服务板块实现收入6.08亿元，同比增长10.65%；医疗器械板块实现收入2.15亿元，同比增长23.45%。实现归属于上市公司股东的净利润5,480万元，扣除股权激励费用摊销和同期收到业绩补偿，归母净利润较同期增长。从2023年下半年开始至本期期</p>

末，公司净利润各季度稳步提升，2024年第二季度归母净利润环比提升9%。从现金流量来看，公司经营活动净现金流2.20亿，同比接近翻番，较2023年下半年增长176%。从资产结构来看，公司总资产规模不断扩大，截至报告期末，总资产达到25.18亿，较年初增加4.91%。

2、医疗服务业务发展情况

盈康生命医疗服务事业板块持之以恒地致力于聚焦肿瘤预诊治康全周期生态品牌，创社会办医第一联想度的目标，坚定“两个一”的发展战略。第一，以差异化为核心发展“不一样”的医院，在收入、环境、产品、服务持续做不一样的升级探索；第二，以高质量发展及平台能力升级实现“一家医院”，通过标准共享、资源共享及能力共享持续打造各个医院在质量/体验/运营上的一致性。鉴于 DRG/DIP 政策的持续深入落地，公司始终以开放的心态，坚守合规底线，提升公司整体运营能力，升级优化业务结构，为用户提供质量放心、服务暖心、环境舒心的医疗服务体验。

2024年上半年，公司经营在高质量发展的进程中，着力加强学科建设，强化医疗质量安全管理，优化服务流程，切实提升患者就医体验，具体而言：

第一、医院经营高质量发展。2024年上半年公司自有医院门诊达247,152人次，同比提升6.7%，入院达23,176人次，同比提升2.0%，在高同期的情况下实现稳步提升体现了医院自引流的能力升级；肿瘤收入占比28.8%，体现了肿瘤生态进化的成果；三、四级手术占比维持70%以上，体现了医院学科技术水平的高质量。随着公司强学科建设的不断推进，累计引入新技术148项，其国内领先11项，省内领先41项，促进医院诊疗能力提升。友谊医院在核心

学科建设上形成省市区多层重点专科群，广慈医院围绕肿瘤发展建设相关核心学科，实现外科微创化、内科腔镜化、医技平台化。随着学科能力和技术水平的提升，友谊医院CMI值较2023年提升2.2%，广慈医院CMI值较2023年上升18.4%。

第二、差异化体验带来增长新动能。公司通过创新资源，满足患者定制需求，在2023年引入新特药40余种的基础上，上半年进一步引入9种肿瘤新特药。公司从环境、智慧、标准等多方面营造舒心就医环境，持续优化用户体验。环境方面，软硬件升级满足患者多层次需求，永慈医院、广慈医院、友谊医院均开设特需病房，单床产出提升的同时患者满意度超区域行业平均10%。数智方面，盈康数智人升级至2.0，通过线上电子处方等形式将服务延续至家庭。标准方面，在100%遵守国家标准的基础上，进一步提出优于国家标准30%的盈康标准，提升患者就医体验。

第三、积极探索AI+临床创新应用，赋能诊疗服务。公司上半年与联影医疗技术集团有限公司正式签署战略合作，公司旗下医院已落地8大场景，助力提升医院诊疗能力、体验水平和运营效率：诊疗能力上，通过AI+医生双重阅片，肺结节检出率提升32%；体验水平上，3D重建让治疗可视化，助力医患沟通和手术模拟；运营效率上，阅片效率提升26%，放疗靶区勾画从十几分钟缩短至几秒钟。公司将持续与生态方共同建设肿瘤精准诊疗一体化示范中心，探索肿瘤全病程诊疗方案。

未来，公司将通过用户体验再升级、现有医疗机构的扩张和探索家庭康养新方向等一系列战略举措实现医院业绩的可持续增长。

3、医疗器械业务发展情况

医疗器械自2022年起开启生态并购模式，由单一的伽玛刀产品升级为放射治疗、生命支持、影像增强、慢病治疗四大场景。2024年上半年，公司坚定科创、数智、生态、海外四大战略，聚焦场景优化，通过在影像增强和放射治疗等核心场景不断提升竞争力，驱动业绩高质量发展。

高压输注场景

自2023年11月并购深圳优尼以来，公司通过整合圣诺和优尼双方优势，充分发挥协同效应，在高压输注设备与耗材的场景方案持续深耕，通过不断的技术创新和产品优化，增强了在该领域的市场竞争力。

在高端产品升级方面，聚焦科创战略，通过持续的研发投入实现产品技术的迭代升级。2024年上半年，高压注射器Discovery D系列获得医疗器械注册证，对标国际一流标准，在安全性、便捷性、智慧化等体验方面，实现多个行业首创，在国内处于领先水平；优尼器械获评深圳市专精特新企业，国家级高新技术企业称号。

在市场渠道拓展方面，公司通过整合圣诺和优尼的销售渠道，积极推进三甲战略，上半年成功新增60家以上的三甲医院用户。公司高压输注设备+耗材累计入驻中华医学会放射治疗分会委员单位19家，有效扩大了公司产品在高端医疗市场的影响力。

在场景融合方面，公司与多家大型影像设备制造商及造影剂供应商建立生态合作伙伴关系，通过提供设备、耗材以及造影剂的一站式解决方案，实现了用户体验的迭代。

放射治疗场景

在放射治疗领域，公司通过多项举措稳步自身在头部伽玛刀的市场领先地位。公司伽玛刀产品全球装机量已超过110台，已进驻包括美国、越南、土耳其等多个国家和地区。公司正密切关注全国

头部伽玛刀配置证及医院招标情况，并积极推动订单转化。

基于在全国范围内广泛的装机基础，公司致力于围绕伽玛刀场景解决方案不断拓宽生态服务场景，从单一换源到提供维保、换源、场景解决方案等多种服务，以盘活存量用户。并以用户的最佳体验为核心，通过交互、灯光、音乐、空气4大智慧系统，实现放射治疗场景高端升级。目前公司已服务包括公立三甲、大型民营医疗集团在内的多家医疗机构。

海外市场

在海外市场方面，截至2024年上半年，公司4大产品线拥有海外注册证达到75个，产品已出口到独联体、北美、南美、欧洲、非洲、中亚和东南亚等国家和地区，拥有164家全球合作伙伴。高压注射器新增入驻萨尔瓦多等多个南美国家，医疗器械南美市场收入同比增长87%；新款乳腺机Navigator 3000A在欧洲实现0的突破，医疗器械在欧洲收入同比增长73%。

2024年下半年，公司将持续聚焦科创、数智、生态、海外四大战略路径，通过提升研发效率，提升数智化能力和加速从产品出海到品牌出海、再到全球化的能力升级等方面驱动业绩的持续增长。

二、互动提问

1、DRG 2.0 的加速推行对公司旗下医院的经营管理有什么影响，遇到了哪些需要改进的地方？

回答：对于公司来说，因为目前公司三、四级手术占比较高，且诊疗服务能力比较高，本身实施 DRG 的能力在行业处于领先水平。鉴于 DRG/DIP 政策的持续深入落地，公司始终以开放的心态，坚守合

规底线，提升公司整体运营能力，升级优化业务结构，为用户提供质量放心、服务暖心、环境舒心的医疗服务体验。

目前公司在做的主要是精细化的运营和管理，通过数字化运营管理体系建设，公司已搭建完成以病种为切入的标准成本核算体系，将医保 DRG 系统和卫健委系统接轨，通过 DRG 结余、临床路径优化及绩效方案优化实现精细化运营，进一步提升临床入组率和 CMI 值。

例如，友谊医院实现 CMI 指数较 2023 年提升 2.2%；广慈医院通过强化肿瘤学科建设，带动全院开展近 30 项新技术应用，实现全院学科诊疗能力持续提升，CMI 值较 2023 年上升 18.4%。

2、广慈二期发展进度以及对业绩的影响？

回答：广慈医院二期目前已启动搬迁及试运营，全院可开放床位预计可超过800张，同时增设肿瘤病区及高品质定制化病区。医院二期聚焦高品质特色肿瘤综合医疗服务升级，增加PET-CT、256排CT等影像设备，并通过建设特色科室、提供差异化服务（如ICU特需照护）等进一步满足用户需求，为医院打开新的增长空间，为将来三甲评审奠定基础。

3、友谊医院的医联体建设情况？对友谊医院有什么影响？这种模式是否会在公司其他医院中出现？

回答：友谊医院牵头的区域医联体累计61家单位，涵盖三甲医院、一级医院（含社区卫生中心）、养老机构、门诊部、中小学；并设立社区家康驿站，通过互联网医院提供线上问诊、挂号等服务，实现了“医院-社区-家庭”的互联生态闭环。此外，公司旗下多家医院通过走进学校、乡村、社区和养老院等地开展公益活动，对口援建了多个医疗机构，有效提升了医院品牌的影响力。目前友谊医院医联体的发展体现在区域技术的协同，来源于当地社区卫生

中心、养老机构的患者数量明显增加，长期来看有利于增强用户粘性，持续强化区域医疗中心定位。广慈医院、运城医院等陆续加强医院自身能力和医联体建设。

4、设备板块后续的扩张计划？对潜在收购标的的选择标准及进展？

回答：依托现有四大场景，公司正通过自研+并购的方式，持续丰富产品布局，旨在构建一个多元化、创新驱动的医疗器械产品组合。截至目前，以赛道规模、自我造血能力、成熟的管理和运营团队、国产替代潜力、全球化布局的能力基础为标准筛选，公司已建立完善的项目漏斗。如有相关进展公司会根据相关规定及时履行信息披露义务。

5、器械伽玛刀和圣诺在手订单情况？

回答：公司对下半年需求回暖持积极的态度，因此正聚焦场景深化，实现产品和渠道的高端升级，提升订单量及客单价。一方面，公司高压注射器、乳腺机等高端设备新产品不断推出，部分产品技术已达国内领先水平；另一方面，公司通过整合圣诺和优尼的销售渠道，进一步扩大了三甲医院市场，上半年成功新增60家以上的三甲医院用户。

另外，公司的伽玛刀产品在全球的装机量超110台，有广泛的存量用户基础。基于存量客户，公司的场景生态收入增长较快。此外，部分前期的订单，上半年也在加速推进装机中。同时，公司也正密切关注全国头部伽玛刀配置证及医院招标情况，并积极推动订单转化。

6、公司目前商誉情况？是否有减值风险？

	<p>回答：公司2024年上半年商誉为6.93亿，与年初一致。广慈医院和深圳圣诺的运营情况良好，资产质量较高，深圳优尼并表后整合效果良好，公司每年会按照相关要求做商誉减值测试并出具报告，具体请关注公告。</p>
附件清单 (如有)	附件为电话会议参会机构人员名单
日期	2024年8月23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	易方达基金	曹家瑞
2	南方基金	郭东谋
3	嘉实基金	程佳
4	华夏基金	席博慧
5	银河基金	方伟
6	华宝基金	卢毅
7	睿郡资产	吴雨潇
8	天弘基金	郭相博
9	兴银基金管理有限责任公司	陈宇翔
10	银华基金	张梦龙
11	深圳茂源财富管理有限公司	沈洪
12	山东神采资产管理有限公司	郭嘉
13	龙航资产	蒋栋
14	华泰证券（上海）资产管理有限公司	李沙
15	明达资产	张露
16	明亚基金	曹乐
17	厦门市海金所资产管理有限公司	陈铭东
18	上海光大证券资产管理有限公司	王宏雨
19	北京知合私募基金管理有限公司	郑量文
20	金元顺安基金	陈铭杰
21	深圳红筹投资	闫静雅
22	深圳市正德泰投资有限公司	钟华
23	华尚股权投资有限责任公司	唐明
24	君和资本	崔雨菲

25	China Alpha Fund	Ben Liu
26	中融汇信投资有限公司	文惠霞
27	上海人寿保险股份有限公司	方军平
28	新柏霖	何志俊
29	中航基金	王子瑞
30	诺安基金	黄友文
31	上海海通证券资产管理有限公司	卢煜
32	上海玖鹏资产	陆漫漫
33	深圳市中兴威投资管理有限公司	卢晓冬
34	北京金百镭投资管理有限公司	马学进
35	HBM Partners Hong Kong Limited	郭牧青
36	东方证券自营	王光宇
37	开思基金	陈镛方
38	世纪自营	孙芊荟
39	上海易正朗投资管理有限公司	乔越
40	明亚保险经纪	阮帅
41	上海域秀资产管理有限公司	刘云鹏
42	世真投资	许迟
43	太平基金	史彦刚
44	歌斐投资	胡昌杰
45	中昂国际	胡明
46	平安资产	黄彬
47	兴业资管	张昕
48	丰琰资产	王浩宇
49	山东神采资产管理有限公司	田稼丰
50	上海玖歌投资管理有限公司	赖正健

51	华安证券	谭国超
52	华安证券	陈珈蔚
53	兴业证券	陈晓
54	海通医药	陈铭
55	招商证券	梁广楷
56	信达证券	唐爱金
57	德邦证券	安柯
58	民生证券研究院	乐妍希
59	华泰医药	孙茗馨
60	平安证券	倪亦道
61	汇丰医药	刘子懿
62	中邮证券	蔡明子
63	天风证券	李慧瑶
64	中邮证券	龙永茂
65	东吴证券研究所	杨朋
66	汇丰医药	刘子懿
67	光大证券研究所	张杰