

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：2025-03

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	天弘基金 丁雪松、国泰基金 姜英、浦银安盛基金管理股份有限公司 龚剑成、开思基金 陈镛方、农银汇理基金 罗文波、新华基金 蔡春红、明达资产 吴灏林、广东正圆私募基金管理有限公司 牛艺瑾、君和资本 崔雨菲、荷荷晴川私募证券投资基金 唐巍、青榕资产管理有限公司 唐明、中融汇信投资有限公司 文惠霞、尚正基金管理有限公司 张湘琳、泰康资产 郭曾渝、深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前、北京橡果资产管理有限公司 魏鑫、深圳市国银资本投资管理有限公司 胡勇军、深圳市正德泰投资有限公司 钟华、明亚基金 阮帅、神采私募 郭嘉、君阳私募基金管理有限公司 张春龙、混沌投资 黎晓楠、华鑫国际信托有限公司 王彩江、银叶投资 李悦、平安证券 叶寅 倪亦道 王钰畅、开源证券研究所 余汝意、华泰证券 沈卢庆 孙茗馨、华创证券研究所 王宏雨、海通研究所 陈铭、东吴证券（经纪） 田华、东北证券 叶菁 古翰羲、兴业证券股份有限公司 王佳慧、光大证券研究所 张杰、民生证券研究院 乐妍希、东吴证券研究所 朱国广 冉胜男、天风证券股份有限公司 师静秋 李慧瑶、中邮证券 蔡明子 龙永茂、东海证券 伍可心、中信证券 陈竹 宋硕 沈睦钧、国盛证券 张金洋 胡偌碧 徐雨涵、招商医药 梁广楷 许菲菲 张语馨、德邦证券股份有限公司 安柯
时间	2025年3月29日 10:00-11:00

地点	电话会议
上市公司 接待人员 姓名	董事兼总经理 彭 文 副总经理 马安捷 医疗器械COO 郁洪娟 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 年度业绩及经营情况介绍</p> <p>2024 年盈康生命实现收入 15.59 亿元，同比增长 6.01%。其中医疗服务板块稳中有增，全年实现收入 11.92 亿元，同比增长 3.76%；医疗器械全年实现收入 3.67 亿元，同比增长 14.05%，实现双位数增长。</p> <p>从利润端来看，2024 年盈康生命实现归母净利润 1.15 亿元，同比增长 14.92%。公司持续推进精细化运营，高质量发展的战略方针，通过 AI 赋能提质增效，从损益结构看，费用提效较为显著，整体费用率较同期优化。</p> <p>从现金流来看，公司持续推进精细化运营及供应链优化，本年经营活动现金流量净额 2.59 亿元，同比增长 36.44%。公司流动资金较为充裕，资产负债率也较年初有一定的优化：年末资产负债率 29.93%，较年初下降了 10.55 个百分点。</p> <p>从资产规模来看，随着公司经营持续向好以及再融资的落地，公司总资产规模不断扩大，截至 2024 年年末，总资产达到 35.37 亿，较年初增加 47.35%。</p> <p>公司医疗服务板块学科差异化发展，AI 重塑医疗生态。肿瘤学科特色不断夯实，已形成癌症早筛、特色、手术治疗、微创手术、无痛无呕营养病房、骨髓抑制免疫研究等预诊治康全周期学科生态。报</p>

告期内肿瘤收入同比增长 17%，占医疗服务收入比重达 31.9%，三四级手术占比 70%，CMI 值同比提升。

分主要子公司来看，友谊医院以用户体验切入，持续推动肿瘤生态发展，报告期内实现收入 5.79 亿元，再创新高；医院肿瘤业务收入达 1.48 亿元，同比增长 17%，三四级手术量同比提升 16%；门诊人次 31.1 万，入院人次 2.1 万，实现稳步增长。友谊医院成为四川省首家社会办医机构获批“全国 CINV 规范化管理示范病房”，成为全国 71 家 2024 年中国抗癌协会“骨髓抑制规范化管理优秀中心”之一，并启动“记忆 T 细胞注射液临床研究”项目，推进肿瘤免疫治疗发展。广慈医院依托学科建设，持续提升诊疗能力，报告期内实现收入 5.24 亿元，其中肿瘤收入占比 37%，同比增长 6 个百分点。医院二期投入使用，床位快速爬坡带动入院人次同比增长 10%，全年门诊人次、住院收入保持稳定，三四级手术量占比 66%，CMI 值稳步提升。

医疗器械板块聚焦场景生态布局能力提升，场景整合实现规模快速增长，高端产品升级获得市场认可，海外布局增添新的增长动能。2024 年公司医疗器械业务实现收入 3.67 亿元，同比提升 14.05%。器械海外销售突破 7 个空白市场，南美新增进入 16 个国家，客户量同比增加 75%，海外市场收入同比增长 22%。同时，公司年内进一步扩大三甲医院市场，完善直销网络，深化产业链伙伴的生态合作，三甲医院合作方提升至 617 家，同比提升 107%。高端布局通过提升市场竞争力，带来用户价值提升。

二、互动提问

1、AI 在公司业务中的具体应用以及目前是否展现出一定成效，或者预期的成效有哪些？

回答：公司为实现 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”概念，不断探索 AI 在医疗领域

的创新应用，报告期内在诊疗能力、患者体验和运营管理等方面取得显著成效，这得益于公司之前的数字化基础。公司数字化应用经历了 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。

公司正在通过 AI 重塑医疗服务的全链路，聚焦于打造 AI 创新应用平台。目前已上线五类数智员工，包括：智能交互数智员工、辅助诊断数智员工、质控数智员工、3D 可视化数智员工和运营管理数智员工。从整个上市公司整体来看，基于 AI 及前期的数字化信息化建设，公司在组织效率和人效上成效明显。2024 年实现人均创收 71 万元，同比增长 8.9%；实现人均创利 5.26 万元，同比增长 20.2%。从组织效率角度，公司员工数稳定的情况下，费用率持续优化。

公司正积极从传统医疗集团向提供健康管理的科技公司转型，通过 AI 等科技赋能致力于突破传统医疗物理空间的限制，同时提升医疗服务的效率和质量，为患者提供更加便捷、高效的健康管理服务。

2、25 年医疗服务增长预期？

回答：从行业整体来看，医疗服务市场正处于稳步增长阶段。2023 年，我国医疗卫生机构总诊疗人次达 95.5 亿，较上年增加 11.3 亿人次，增长 13.5%，2024 年 1-8 月总诊疗人次 50.1 亿人

次，同比增长 10.7%，显示出医疗服务需求的持续释放。此外，随着人口老龄化加剧、居民健康意识提升以及医疗技术的不断进步，医疗服务的市场规模有望进一步扩大。

在2025年，公司医疗服务业务的增长将从存量优化与增量拓展两方面发力：1) 存量优化：公司将持续深耕基础医疗服务领域，通过提升医保医疗服务的CMI值，优化病种结构，提高医疗服务的技术含量与附加值。同时，通过降低平均住院日，借助精益化运营管理手段，提升运营效率，充分利用现有开放床位资源，进一步挖掘存量业务的潜力，在医保政策环境下实现盈利能力的稳步提升。2) 增量拓展：在增量业务方面，公司将聚焦患者体验痛点，打造差异化的整合医学方案。公司深知患者对于医疗服务的多元化需求，因此将提供多选择的整合诊疗方案，打破传统医疗服务的局限性。从患者院前的健康咨询、院中的诊疗服务到院后的康复指导，公司将细分服务场景至最小颗粒度，进行全方位、精细化的服务设计。通过提供服务暖心、环境舒心的个性化服务，打造差异化的就医体验样板，为患者提供优质的医疗服务，从而提升市场竞争力。

3、医保 DRG 的实施长期来看对公司的影响？

回答：公司一直以来在医院板块积极拥抱医保改革及相关政策，充分发挥社会办医医疗集团的独特优势。在学科技术方面，通过提升医疗服务的 CMI 值，优化病种结构，提高医疗服务的技术含量与附加值。在运营效率方面，公司通过 AI 赋能重塑医疗服务的全链路，进一步提升诊疗质量与诊疗效率，实现“解放人，服务人，互信人，增值人”的目标。在差异化发展方面，公司致力于通过提供“及时发现、精准治疗、快速康复”的差异化整合医疗方案，满足不同用户群体的多样化需求。医疗服务方案涵盖医保方案、自费方案以及高端定制方案，旨在为用户提供全方位、个性化的医疗服务体验。通过一系列举措，公司将在积极拥抱医保相关政

策和改革的大背景下，持续探索创新，不断优化服务模式，以满足市场和社会的不同需求。

4、医保预付机制对于公司旗下医院的影响？

回答：公司旗下四川友谊医院根据当地政策，部分实施的是医保预付机制。医保预付机制对医院经营有几大积极影响：1) 缓解资金压力：提前获得医保资金支持，优化医院资金周转，确保运营稳定；2) 提升运营效率：加快医院向供应商付款速度，减少垫资压力，提升医院现金流水平，促进与供应商的生态合作关系；3) 增强发展信心：稳定的资金支持使医院更有信心投入研发和创新，推动技术进步和服务能力提升。

5、公司并购资金是否充沛？

回答：公司财务状况稳健，24年定增落地流动资金较充沛，且具备多元化的融资渠道，如经营性现金流、银行授信、资本市场工具等，能够支撑现有业务发展及潜在战略投资需求。同时，公司将通过精细化的资金管理，平衡业务拓展与财务安全。

6、25年医疗器械增长预期？

回答：公司认为医疗器械板块未来增长将受益于以下核心驱动力：一、政策红利：国家鼓励高端医疗设备国产替代、医疗新基建投入及分级诊疗深化，为公司提供长期政策支持；二、需求升级：人口老龄化、慢性病管理及精准医疗需求激增，推动影像诊断、肿瘤治疗等领域设备发展和迭代；三、技术壁垒：公司持续加码研发投入，在肿瘤治疗、药物输注等领域的创新成果将逐步释放业绩；四、出海战略：公司加速海外市场拓展及国际技术合作，打开增量空间。未来，公司将持续以用户需求为导向，深化产学研合作，强化核心竞争力，进一步提升市场竞争力和产业规模。

	<p>7、医疗器械板块的出海预期？</p> <p>回答：出海方面，公司 2024 年在多个海外空白市场实现突破，涵盖欧洲（3 家）、东南亚（2 家）、独联体（2 家）。公司实现南美市场 0→1（哥伦比亚）→N（阿根廷等 16 国）的突破，其中，南美洲地区客户量增长 75%。公司积极推进海外本地化建设：在海外市场，公司通过实施本地化注册与学术营销，推动开拓客户→创终身用户，为用户提供从清关→装机→培训→售后的全流程增值服务，报告期内海外市场收入同比增长 22%。</p> <p>公司高度重视全球化战略，依托海尔集团全球化网络与资源，加速海外渠道建设与供应链优化，同时依托在肿瘤治疗、医学影像、耗材等领域的技术积淀和专利布局，为参与国际竞争提供差异化优势。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 3 月 29 日