

三博脑科医院管理集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰联合：刘恋、朱珂莹、郭敏、董光启、温北怡、马影 林锐基金：姬永锋、饶伟、邱仁裕、丁威 首都科技发展集团：李琦萱、孟剑飞 本分投资：张梦芸、吴林生 焦桐基金：李建东釜泽投资：罗荆 烜鼎私募：纵蕾影汇隆科技：姚晓兵 辰兴高科：刘洋寒武纪（北京）投资：程浩楠 国中长城：刘志强天风证券：王新 格拉汉维尔：王艳紫时基金：丁帅 粤开证券：吴争辉和信证券：王剑华、钱立峰 AEKE家办：王锡波 国新证券：李奕 东北证券：张静茹凡德投资：高原源 远景资本：应丽 国金证券：韩旖旎、甘坛焕
时间	2025年7月8日10:00-11:30、15:30-16:30
地点	北京市海淀区香山一棵松路50号首都医科大学三博脑科医院1号楼3层会议室、电话会
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：胡卫卫 证券事务代表：田晓楠
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：请介绍下福建院区介入式脑机接口成功案例的具体情况 A1：6月14日，全球首例介入式脑机接口辅助人体患肢运动功能修复试验在我国完成，成功帮助一名偏瘫患者实现运动功能修复。该研究由南开大学段峰教授团队牵头，联合公司下属院区福建三博教授

	林志雄、福建省第二人民医院教授吴成翰，在三博脑科医院福建院区完成试验。这一成果展示了我国在脑机接口核心技术上的自主创新能力，标志着我国介入式脑机接口技术在精准控制、神经重建和智能康复领域迈出了关键一步，为脑卒中、截瘫、渐冻症等运动功能障碍患者提供了全新的治疗方式和新的康复希望，并进一步夯实了我国在介入式脑机接口技术领域的国际领先地位。相比侵入式脑机接口，介入式脑机接口通过血管，将传感器沿血管导入脑区，无需开颅，创伤显著减小，术后恢复更快，安全性更高。但介入式脑机接口采集的颅内脑电信号相对低于侵入式。 Q2： 公司下属各个新院区建设进度如何？ A2：（1）北京三博是一家集医疗、科研、教学为一体的三级神经专科医保定点医院，目前注册床位256张，几近饱和状态，一定程度上影响了营收增长。为改善北京三博运营条件，公司在北京市朝阳区东坝筹建新院区，新院区规划床位480张，预计将于2026年一季度完成整体搬迁和正式运营。此次搬迁后，将进一步提升医院的医疗服务能力，改善就医环境。 （2）昆明三博新院区于2025年5月完成搬迁工作，并正式运营。搬迁后昆明院区医疗环境、设备设施实现大幅升级，同时新增医用直线加速器、伽玛刀、高压氧舱等大型治疗设备，显著提升医院的精准诊疗能力；同时为了充分发挥医院优势医疗资源，提升综合医疗服务水平，医院引进云南省顶尖心脏医疗团队，增设心脏学科，积极打造心脑融合的多学科协同发展新模式。目前已经成功开展多例高精尖的复杂外科手术，发展态势良好。 （3）西安三博新院区正在办理消防验收工作，完成后可申领卫生职业许可证照开业运营。 （4）湖南三博新院区现处于施工建设阶段，待完工验收后再择机开业。 以上新院区投入运营后将会进一步扩大公司的业务规模，提升医疗服务能力和范围，改善患者就医环境和体验。待过了业务爬坡期后，床位的增加将增加公司营业收入规模，提升公司整体利润水平。
--	---

	Q3: 董事长调查进度如何以及是否对公司经营造成不利影响? A3: 经公司初步了解, 本事项为个人原因导致, 与公司无关。截至目前, 公司尚未收到调查结果, 公司将及时关注进展, 并按照法规要求及时履行披露义务, 最终调查结果请广大投资者以公司披露的公告内容为准。 为保证公司日常经营工作正常开展以及重大事项的决策效率, 公司董事长对总经理进行了相应的授权, 已妥善安排有关工作。公司日常经营管理工作由总经理主持, 高管团队凝心聚力, 公司各方面稳健运营。 Q4: 公司的战略发展规划以及并购标准是什么? A4: (1) 公司的战略发展规划: 一方面将继续推进以北京为中心、全国连锁化经营的发展模式, 在全国重点区域建设10余家集团控股医院, 将医疗服务半径进一步扩大, 实现优质医疗资源的下沉, 提升公司的业务规模和行业影响力; 另一方面, 公司依托人才培养和科研平台, 加强科技创新和科研成果转化, 继续参与高校、企业的新技术、新产品的临床应用研究和开发, 利用新的产品和技术提升诊疗能力, 将三博脑科打造成为国内一流的以医疗服务为核心的医疗健康科技集团。 (2) 并购标准: 为不断完善公司区域性业务布局, 公司将采取并购的方式进行扩张, 具体并购方式包括现金收购、与专业投资机构共同成立产业并购基金进行投资等。在地理位置选择上, 公司将重点关注长三角和珠三角地区; 在选择标的公司方面, 神经专科医院和综合医院都在公司考虑范围内。目前公司正在积极筹划和推进并购事项, 具体实施方案将结合公司发展、标的公司质量、市场环境等综合情况来做进一步规划。 Q5: 公司的人才培养体系是怎样的? A5: 外埠医院的医疗技术人员分为三部分: ①基本技术人员, 当地招聘, 送到北京培训; ②高端技术人才, 当地招聘, 以创业者的身份加入, 并给予一定的股权激励, 也会安排来北京培训; ③北京成熟的专家, 派驻到当地, 并给予一定的激励政策。同时, 北京三博在
--	---

	提供高水平神经专科医疗技术服务的同时，为专业人才搭建了技术提升、学术研究、职业发展的综合平台，成为公司的人才培养输出基地和疑难重症诊疗中心。 Q6：公司的医保报销比例大概是多少？ A6：公司医保收入的确认口径为包括通过本地医保直接支付的费用加上外地患者就诊后医保范围内费用通过异地结算网络实时结算的费用。对于未实施异地结算的地区，患者自费后回到当地报销的部分，公司将其按照自费口径统计。 以2025年第一季度数据来看，北京三博医保收入占比在30%左右。未来随着异地联网范围的扩大，医保收入将有所提高。对于外地医院，其患者主要来自于当地居民，整体医保收入占比多数比北京高，具体情况为：三家综合医院重庆三博长安、重庆三博江陵、成都三博，2025年第一季度医保收入占比分别为66%、63%、43%左右；另外四家神经专科医院昆明三博、福建三博、河南三博、洛阳三博，2025年第一季度医保收入占比分别为53%、20%、35%、34%左右。 Q7：新建院区爬坡期要多久？ A7：每家医院情况不太一样，需要分别看待。以福建三博为例，获取医保资质后，一般3年左右时间达到盈亏平衡。 关于河南三博，2022年是其开业首年，加之受宏观经济因素影响，2022年呈亏损状态，随着经济形势的好转和运营效率的不断提高，近两年已大幅减亏，预计未来的经营状况将有进一步改善和提升。 关于公司2014年自建的第一家外地医院昆明三博，受早期政策环境、院区空间场地的限制导致其发展受一些影响，为改善院区环境，公司已购置新的土地用于昆明新院区建设。新院区已于2025年5月搬迁完毕并正式运营。搬迁后医疗环境、设备设施得以大幅提升，同时新增心脏学科，打造心脑一体的融合发展模式。新院区的启用，不仅是昆明三博发展历程中的一个重要里程碑，更是其为广大患者提供更优质、更高效医疗服务的新起点，有望改善当前经营困局。 Q8：公司是否有计划做股权激励？
--	--

	A8: 公司于2024年4月17日召开董事会审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，回购的股份将用于股权激励或员工持股计划，本次回购已于2025年4月16日实施完毕。未来公司将在适宜时机将回购股份用于股权激励或员工持股计划，以进一步完善公司治理结构，构建公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，促进公司稳定健康、可持续发展。 Q9: 老龄化的趋势是否带来业务增量增长？ A9: 社会经济发展下，我国人口老龄化程度逐渐加深，慢性疾病和肿瘤等疾病的发病人数不断增加，对于医疗卫生资源的需求不断提升。老龄化社会伴随退行性病变高发，格外体现在心脑血管方面。公司未来在人口老龄化背景下带来的医疗服务增量的份额需综合考虑宏观经济以及公司未来整体的运营路线等影响。 Q10: 手术对象年龄分布情况？ A10: 公司下属院区覆盖多种类型的神经外科手术，手术患者群体涵盖广泛年龄层，包括出生数天的婴儿到九十岁的高龄人士。 Q11: 公司的病人来源有哪些？ A11: 公司患者主要来源于以下几个方面： （1）凭借良好的医疗服务质量和高水平的专业技术服务了众多患者，在行业 and 患者群体积累了良好的口碑，吸引更多患者前来就诊。 （2）主办/协办各类学术会议和神经专科培训，并积极与国内二级或一级医院建成技术培训和双向转诊合作，扩大医疗网络的覆盖度。 （3）在京外创办医院时，会引进当地知名顶尖专家的加盟，凭借本地专家自身的知名度和影响力，为当地院区带来更多患者。 （4）品牌宣传方面，公司各医院均建立官方网站，并通过微信公众号、抖音等新媒体形式开展案例分析和医学科普；同时公司作为神经外科专科领域知名企业和社会办医典型代表，参与媒体访谈栏目。公司上市后，积极与投资者进行交流，使投资者更全面、更深入
--	---

	地了解公司。以上活动进一步增强了公司的社会知名度和品牌影响力。 Q12: 公司如何践行ESG? A12: 公司主要围绕在神经专科领域的专业知识与技术积极履行社会责任。公司下属院区每年均有一定的额度对贫困患者做减免。另外公司到西藏、甘肃等偏远地区做义诊, 支持当地医院的学科建设。2025年5月, 公司下属院区洛阳三博联合洛阳市涧西区徐家营街道, 共同构建脑健康服务新生态, 成立脑健康主题社区。后续将定期开展每月主题活动、入户筛查、健康讲座等, 构建“预防-检测-干预-康复”全链条服务体系。 Q13: 医保局关于脑机接口政策以及DRG对公司业绩的影响? A13: 医保政策影响: 医保局将部分脑机接口项目纳入立项指南, 更多是引导鼓励, 短期内对公司营收影响不大。从长期看, 若脑机接口在神经康复等领域研究进展顺利, 进入临床治疗范围, 有望带来收入贡献。 DRG影响: DRG单病种付费对各院区的影响情况不一。公司下属的三级神经专科医院, 收治的患者多以疑难重症的脑外科手术为主, 难度系数和付费分值相对较高, 对收入和业绩影响相对较小; 下属综合医院收治患者以多发病常见病居多, 部分学科在住院治疗中的DRG付费有所降低。医院将以DRG核心指标为导向加强临床路径管理, 做好学科能力和成本的平衡, 持续提升降本增效, 在做好患者医疗服务的同时保障医院的运营效益。 Q14: 公司脑机接口目前在临床的应用有哪些进展? A14: 目前应用端相对处于初步的实验验证阶段, 包括招募实验患者、做课题和适应症研究。比较成熟的应用是神经调控, 用于治疗老年帕金森和癫痫, 如通过电极植入和波形调整来实时监测和控制癫痫发作、控制症状。正在探索的应用包括植物人的促醒、偏瘫的肢体恢复、血管性创伤康复等, 但这些还处于实验性开展和实验室验证阶段, 距离成熟应用还有一系列验证过程。
--	---

	Q15: 集团对新并进来的院区的赋能体现在哪些方面，协同节奏如何？ A15: 集团对新并进来的院区赋能是全方位的。从人才队伍、技术、学科建设、医疗资源、医疗服务品牌宣传等方面给予支持，调动各院区专家资源、集团品牌宣传资源以及区域内协同医院资源进行对接。集团全面参与新院区的战略规划、学科发展、业务规划，将其财务管理、成本控制、采购等体系纳入集团化统一管理管控。
附件清单（如有）	无
日期	2025年7月8日