

证券代码：002219

证券简称：新里程

新里程健康科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-05

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
参与单位名称 (排名不分先后)	中信建投证券、国投证券、湘财证券、首创证券、甬兴证券、国海证券、中邮证券、华安证券、天风证券、东吴证券、华创证券、兴业证券、国泰海通证券、国盛证券、申万宏源证券、信达证券、东北证券、平安证券、中信证券、中金公司、华鑫证券、华福证券、华泰证券、光大证券、招商证券、西南证券、德邦证券、国金证券、东方证券、国信证券、方正证券、开源证券、山西证券、长江证券、国联民生证券、华西证券、中泰证券、银河证券、浙商证券、广发证券、东方财富证券、野村东方国际证券、五矿金通基金、四川振兴基金、常春藤联盟、德恒国际、易方达基金、天弘基金、建信基金、博时基金、国投瑞银基金、金信基金、光证资管、甘肃药投、青榕资产、龙航资产、青骊投资、广东正圆私募基金、华夏未来资管、北京泓澄投资、深圳尚诚资管等
时间	2025 年 8 月 29 日

地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	代理董事长许铭桂，董事周子晴，董事、高级副总裁宋丽华，财务总监刘军，副总裁、董事会秘书徐旭，副总裁聂晨，副总裁朱钿，独一味制药总经理谢晓光
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年上半年经营情况介绍： 上半年，面对医保支付方式改革持续深化和中成药集采等行业政策的影响，公司积极应对政策冲击，持续优化业务结构，强化成本管控，实现稳健经营。上半年实现营业收入 15.88 亿元，同比下降 20.63%，其中医疗服务板块实现营业收入 13.8 亿元，医药板块实现营业收入 2.1 亿元。上半年毛利率 28.2%，其中医疗服务板块毛利率 26%，受医保付费政策持续调整影响，下属医院住院人次及次均费用同比有所下降，但通过成本管控和有效收入的提升，毛利率同比上升 1 个百分点；医药板块毛利率 40.47%，核心产品独一味集采后销售单价有所下降，毛利率同比下降 4.7 个百分点。税前营业利润 3373 万元，归母净利润 743 万元。经营性现金流量净额 1.4 亿元，同比下降 15%，降幅低于收入和利润的降幅，公司在成本管控、医保管理等方面做出了一些卓有成效的工作。 二、互动交流 问：上半年旗下医院门诊量和住院量及次均费用的变化情况？ 答：医院门诊量及门诊次均费用与去年同期基本持平，住院量同比下降约 9%，住院次均费用下降约 12%。各家医院主动采取措施，积极配合医保政策调整：一是控制药耗成本，提升有效收入占比；二是规范入院标准，入院标准风险患者或医保结算标准无法覆盖成本的病组降低；三是缩短患者住院日，提高服务效率；四是严格规范诊疗行为避免医保违规风险。一揽子主动措施在一定程度上控制了费用增长，也影响了收入，是围绕政策的合理调整。从二季度次

	均费用环比变化来看降幅已明显缩小，次均费用受医保政策影响正在逐渐降低，趋于平稳。 问：上半年医疗服务板块的成本结构拆分？ 答：上半年药占比为 24.10%，同比下降 2.29 个百分点。耗占比 12.81%，同比下降 0.91 个百分点。通过有效管控，药耗占比共下降 3.3 个百分点。人工成本占比 36.24%，同比上升 0.71 个百分点，但其中变动人工成本占比同比降低。折旧及摊销占比 5.82%，同比上升 0.7 个百分点。整体来看各项变动成本占比持续下降，体现出强化成本管控的效果。 问：药耗占比的控制目标及管控措施？ 答：今年各家医院根据医保情况动态地、主动地、科学地管控药耗占比。过去两年，整体药耗占比呈现持续、稳步的下降趋势，2025 年上半年下降 3.3 个百分点，下半年目标是控制在 35%左右。 药耗占比的积极变化主要得益于以下几方面的举措：一是执行集采政策，优先使用集采中选目录品种；二是加强临床路径管理，规范化诊疗，提升诊疗效率；三是优化收入结构，发展医疗服务性收入；四是强化内部管理，合理使用药耗。 问：当前集采品种在药耗中的占比？ 答：截至 2025 年上半年，公司旗下医院使用的集采药耗采购金额占药耗总金额的比例约为 23%，其中药品占比约为 21%、耗材占比约为 27%。 问：上半年医保收入的占比？医保账期及回款的变化趋势？ 答：2025 年上半年医保收入占比约为 50.5%。回款月度部分 1-2 个月，年度部分每年清算一次。随着医保付费政策改革在各地区全
--	---

	面落地，医保管理力度和专业化的加强，医保资金的拨付节奏整体是稳定的，不同地区略有差异。 问：医保局在持续出台医疗服务价格立项指南，在公司旗下医院的落地情况？对医院检验检查收入的影响？ 答：目前在推进落地的前期阶段，对医院收入影响较小。从医保局推行医疗服务价格立项指南的总体方向来看，价格立项是为了突出体现医务人员技术劳务价值和付出，逐步推动提高医疗服务性收入占比，探索医疗服务价格增量向医务人员薪酬传导的利益机制，让医务人员共享医疗服务价格改革和治理政策红利。综合来看对于医院提高有效服务收入是有利的。 问：在当前医保严控费用的环境下，医院的学科布局有哪些新的变化？ 答：一是从公司层面加强各家医院学科的标准化和同质化建设，通过学科专业委员会赋能和帮扶，短时间内补齐医院技术上的短板，完善医疗技术升级，增加竞争力和品牌影响力，提升医院口碑。二是快速实现了微创化、介入化、舒适化的诊疗服务，促进医院学科、专业服务层次的显著提升，提高疑难病症及危重症患者的收治，提升医院 CMI 值，从而提升医保给付率。如赣西医院心内科和崇州二医院的外周介入从无到有，学科能力快速提升。三是对医院现有学科之间进行整合赋能，加强多学科会诊、多学科专业交流，完善卒中中心、创伤中心和胸痛中心的建设，为患者救治和诊疗提供闭环服务。四是加强非医保项目的拓展，如康复、高压氧应用、减重中心建设、体检中心提升、皮肤科等项目的提升。 问：旗下医院等级提升的进展？ 答：公司旗下泗阳医院已于 2025 年 5 月成功晋升三级综合医院，
--	---

	成为当地唯一的一家三级综合医院。兰考第一医院于 2025 年 3 月顺利通过三级综合医院执业校验评审，医院管理水平和医疗服务质量进一步提升。盱眙县中医院（三级中医医院）已于 2025 年 6 月接受了江苏省中医药管理局组织的省三级中医医院评审委员会进行的三级中医医院定等评审工作，在建设三级乙等医院上取得了重要进展。崇州二医院（二级甲等综合医院）将在完成新院区搬迁后，快速推进三级医院创建工作。赣西医院（二级甲等综合医院）正在稳步推进三级老年医院的创建过程中，赣西肿瘤医院（二级肿瘤专科医院）也在积极推进二级甲等肿瘤专科医院的创建工作。公司将持续把旗下医院的等级建设工作作为医院管理的核心事项，通过等级创建来不断提高医院的服务水平和经营业绩，实现医院高质量发展。 问：公司旗下医院在床位扩张方面的规划及进展？ 答：泗阳医院东院区新增的 800 张床位已于 2022 年底启用，目前开放 300 余张，其他床位正在陆续启用。在建项目包括兰考第一医院的兰考县医养结合养老服务中心（220 张床位）预计将于今年投入使用；崇州二医院新院区新增 800 张床位，预计将于年底投入使用；盱眙肿瘤医院新建 600 张床位，预计 2027 年投入使用。 问：独一味集采的落地执行情况及影响？对医药板块下半年的展望？ 答：集采执标全国各省原定 4 月 1 日落地，但实际开始执标时间大部分是 5 月下旬或 6 月份才开始，在此之前，代理商均持观望态度，医院采购进货也极其谨慎，销量同比有较大幅度下滑。随着全国各省区集采基本落地，各代理商和市场对公司产品的销售信心逐步恢复，销售数量近期已出现明显回升甚至超越去年同期，预计下半年整体销售量同比将实现增长。公司安排专人负责空白市场开发工作，引导医院业务代理商加大基层市场开发和覆盖的比例，加
--	--

	大佛仁制药商销品种的终端动销和控销能力，同时进一步压缩管理费用和人员成本，进一步加强生产成本控制，在保证药品质量符合国家标准的前提下，严控各项成本支出，做到全面的提质增效。 问：公司对下半年政策端和业务端的展望，公司的发展规划？ 答：对于行业的医保支付方式改革和药品集采政策等，公司始终积极主动去适应和抢抓政策的发展机遇。一方面，医保支付方式改革还在进一步深化，但政策的主旨精神和规范都趋于稳定，也会进一步科学化，短期可能带来收入的增速放缓，但会倒逼医院提升自身的精细化管理水平、成本管控能力和诊疗服务能力。公司旗下各家医院都积极主动地适应了这一政策导向，每个临床科室和病种都在优化诊疗路径。另一方面，国家政策对银发经济的支持持续加码，这为公司的核心业务方向提供了长期政策保障。公司致力于成为“银发经济第一股”，控股股东“四位一体”的健康产业格局与国家应对人口老龄化的战略方向高度契合，医养结合模式的推行是公司长期坚持的战略选择。 对于医疗服务内涵的医院等级建设与学科技术水平提升，公司始终放在重中之中的位置来努力夯实和强化。一是上半年医院等级建设取得重要进展，内涵动力增强。二是医院专科建设和医疗技术在不断提升，公司省市级重点学科及专科数量达 42 个，各医院的 CMI 值和三四级手术量等关键性的指标上也都有较大程度的提升。不断提升医院等级水平和学科技术水平是公司的长期战略，下半年会继续强化各个医院区域内的领先学科和优势学科的聚焦，这些能力建设都为长期的业务发展和收入增长奠定坚实的学科基础。 对于医院的运营能力和精细化管理水平的提升，公司已形成较为完善的管控体系并不断加以提升。一是通过强化医疗服务水平和运营管理能力来增加各项业务量，保持在区域内的市场占有率和竞争地位提升。二是大力推进非医保收入项目的开展。三是强化医保
--	--

	与临床诊疗路径的管理，提高医保结算比例。四是严格管控各项成本费用。下半年会继续强化公司和各主体的运营管理效率和效益提升。 公司将进一步落实“医疗+医药”双轮驱动的发展战略，全面提升医药板块的销售体系和销售能力，持续深化“医疗+保险”“养老+保险”融合创新，推进中国特色管理式医疗模式的推广复制，充分把握和利用好并购重组的政策东风，积极推进资产注入工作，进一步增厚公司资产规模和盈利能力，积极应对复杂的外部环境，实现高质量发展。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 31 日