

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：2025-09

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	兴证全球基金管理有限公司 戴心、华安基金管理有限公司 李杰、浦银安盛基金管理有限公司 龚剑成、西部利得基金管理有限公司 冯皓琪、富安达基金管理有限公司 李守峰、银河基金管理有限公司 方伟、太平洋资产管理有限责任公司 吴晓丹、创金合信基金管理有限公司 张小郭、北信瑞丰基金管理有限公司 庞文杰、天治基金管理有限公司 王娟、中国对外经济贸易信托有限公司 蒋海、上海趣时资产管理有限公司 吴瑶、青骊投资管理（上海）有限公司 张雅静、和谐健康保险股份有限公司 毛一鹏、泰康资产管理有限责任公司 马步云、君和资本管理有限公司 崔雨菲、上海睿郡资产管理有限公司 吴雨潇、观富（北京）资产管理有限公司 唐天、长江证券（上海）资产管理有限公司 汪中昊、北京金百裕投资管理有限公司 马学进、中信资管 魏巍、永安国富 李勇、静瑞资本 张杰、天风证券 杨松 李慧瑶 蔡颖、西部证券 陆伏崴 吕晔、招商医药 梁广楷 张语馨、开源证券 阮帅、国泰海通医药 余文心 陈铭、申万医药 张静含、兴业证券 孙媛媛 黄翰漾 王佳慧 东楠、中信证券 陈竹 宋硕 沈睦钧 倪秉泽、东吴证券 朱国广 冉胜男、华泰证券 代雯 沈卢庆 孙茗馨、中邮证券 盛丽华 龙永茂、平安证券 倪亦道 叶寅、国盛证券 张金洋 胡偌碧 徐雨涵、德邦证券 安柯、华安医药 谭国超 李雨涵、东北证券 叶菁 古翰羲、华创医药 郑辰 王宏雨 孙芊

	荟、光大证券 刘勇、申万宏源 张静含 余玉君	
时间	2025 年 10 月 29 日 9:00-10:00	
地点	电话会议	
上市公司 接待人员 姓名	董事兼总经理	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
	长沙珂信肿瘤医院副院长	于福壮
	四川友谊医院副院长	刘忠胜
投资者关 系活动主 要内容介 绍	一、公司 2025 年前三季度业绩及经营情况介绍 盈康生命始终致力于打造预/诊/治/康全产业链生态平台，提供以肿瘤为特色的医疗服务以及关键场景、关键设备的研发、创新和服务。公司前三季度实现收入13.58亿元，同比增长10.59%；其中第三季度实现收入5.15亿元，同比增长27.27%。前三季度，公司实现净利润9,380.70万元，同比增长12.75%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润8,543.06万元，同比提升12.53%。 其中第三季度实现归属于上市公司股东的净利润2,501.17万元，同比略有下滑，主要源于医疗器械板块受医院客户资金紧张影响，大型设备回款周期有所延长，公司对该部分应收账款按账龄计提了信用减值损失。该事项属于正常的财务计提行为，若剔除该部分减值影响，公司第三季度归母净利润实际保持正向增长，整体经营情况持续稳健。公司内部对应收回款情况高度重视，已采取催缴、诉讼等多种方式促进应收回款，预计应收回款情况将持续改善。 公司毛利率同比提升0.8个百分点，整体费用率在AI技术赋能下同比下降0.3个百分点。在现金流管理方面，公司2025年前三季度经营活动产生的现金流量净额为2.48亿元，较去年同期增长0.33%，并呈现稳步恢复态势。这一表现主要得益于两方面因素：一是医保回款政策趋于稳定，改善了医疗业务的现金回流；二是公司通过优化	

	现金管理措施，有效提升了资金使用效率。从季度环比数据来看，现金流状况持续改善，公司营运资金管理成效明显。 医疗服务板块 公司医疗服务秉持“高质量与差异化并进，AI 赋能业务模式重构”的发展方向。 在高质量发展层面，公司围绕患者服务量、手术结构优化与学科能力建设三个维度持续提升经营质量，相关成果可在如下数据中得到验证：首先，通过持续优化诊疗流程、加强医疗团队建设与更新医疗设备，公司医疗服务能力稳步增强。2025年前三季度，自营医院服务用户量同比增长8%，其中门诊人次提升7%，入院人次增长20%，反映患者信任度与医疗资源使用效率同步提升。其次，公司业务结构持续优化，手术量整体同比增长10%，其中代表高难度技术能力的三四级手术量同比提升12%，体现学科建设与临床能力持续强化。此外，公司聚焦肿瘤专科特色，前三季度肿瘤收入达4.15亿元，较去年同期实现显著增长。 在差异化发展领域，公司始终以用户需求为中心，持续构建具有市场竞争力的服务体系。在夯实肿瘤预/诊/治/康全流程服务能力的基础上，公司积极拓展服务边界，布局慢病管理、精准抗衰、科学减重及中医调理等新场景，推动业务从传统疾病诊疗向覆盖用户全生命周期的健康管理升级。值得一提的是，新并入的长沙珂信肿瘤医院在服务模式上形成了特色标杆，其打造的肿瘤多学科会诊（MDT）、“医立方”及“十怕十诺”服务承诺等创新机制，显著提升了患者体验与信任度。该模式已作为典型案例在公司体系内启动横向复制，逐步形成可推广的服务标准与品牌口碑，有效带动了整体患者量的稳步提升。 在AI赋能业务方面，公司已将人工智能技术系统化融入医疗服务全链条，实现诊疗能力、运营效率与患者体验的协同提升。AI技术目前已广泛应用于影像诊断、手术三维重建、靶区勾画等核心临床环节，显著提升诊断准确率与手术精准度，推动诊疗流程标准化
--	--

与效率优化。从实际运营数据看，AI赋能效果已在旗下医院得到验证。以友谊医院、广慈医院及长沙珂信为例，入院患者平均在院天数分别同比下降3.4%、5.9%与2.6%，床位周转效率显著提升，也为接诊更多患者提供了运营基础，推动整体医疗服务能力持续增强。

医疗器械板块

在国内市场，公司主要产品线保持稳健发展，市场份额在激烈竞争中实现稳步提升。其中，输注泵国内市占率突破10%，行业排名升至第3位；乳腺钼靶设备市占率约10%，同样位列行业第三；高压输注设备及耗材持续保持出货量领先优势。

在海外拓展方面，坚持本土化运营策略，通过“一国一策”的差异化方案精准响应用户需求。2025年前三季度，医疗器械海外收入实现29%的同比增长，海外业务占比已提升至30%。随着影像增强产品在俄罗斯获批上市，公司全球业务布局得到进一步拓展与深化。

二、长沙珂信肿瘤医院并购整合情况介绍

长沙珂信肿瘤医院自并入公司体系以来，其肿瘤专科经验和优秀服务模式注入公司医疗生态，同时公司AI能力、产业资源、管理经验也支持珂信医院不断升级诊疗服务，充分发挥其“以患者为中心”的服务理念，整合成效主要体现在以下几个方面：

1、医疗服务能力与品牌影响力持续提升

医院凭借其特色的多学科会诊模式与精准诊疗技术，建立了良好的患者口碑。2025年1-9月，医院完成微创手术7,000余台，同比增长8%；省外患者占比达40%，同比增长4个百分点，显示其服务辐射范围持续扩大。

2、管理体系与运营效率优化

公司积极推进海尔集团“人单合一”管理模式与医院现有体系的融合，建立了以患者价值为核心的激励机制，逐步形成了“员工主动创造价值-患者体验持续提升-员工获得激励反馈”的良性循环，

	让优质服务不断迭代升级。通过接入集团集中采购平台，医院实现供应链成本优化，依托集团数字化平台建设，逐步提升医院运营管理效率，逐步实现从“经验式管理”到“精细化、数据化治理”的跃迁。举例来说，在引进大型设备方面，通过集团供应链赋能，医院直接节省成本100万元。 3、品牌与资源赋能 依托海尔品牌背书与盈康一生生态资源，医院专家资源得到进一步充实，学科建设稳步推进。目前医院床位使用率保持高位运行，相关改造与设备更新计划正有序实施，为后续发展奠定基础。从数据验证上看，并表后长沙珂信的患者量同比提升11%，其中门诊量同比提升11%，住院量在持续满床前提下，应用AI能力提升周转效率，实现入院量同比提升13%。 三、四川友谊医院“AI+肿瘤”应用情况介绍 四川友谊医院将人工智能技术系统化融入肿瘤相关诊疗全流程，在夯实诊疗能力、提升运营效率及优化患者服务体验方面取得显著成效，具体体现在以下几个方面： 1、质量维度：AI 影像系统使微小转移灶检出率提升 32%，VTE 智能防治系统实现风险评估率 100%、高危识别率 100%，AI 靶区勾画的精准度较人工提升 15%，降低了 “漏诊、延误治疗、术后并发症” 等核心风险。 2、效率维度：患者单次就诊全流程（从挂号到确定治疗方案）耗时从传统模式的 “2-3 天” 缩短至 “1 天内”，其中影像诊断时间从 15 分钟压缩至 5 分钟，放疗计划制定时间从 3-5 天缩短至 1 小时，平均就诊时长下降 60%；医院端，医生阅片效率提升 26%，放疗科日接诊量从传统的 2-3 人提升至 8-10 人，人效提升超 200%。 3、体验维度：AI导诊、AI随访等 AI 全流程服务解决了晚期癌
--	---

	症患者 “就医迷茫、沟通不畅、院后无保障” 的核心痛点，进一步提升了患者满意度。 此外，四川友谊医院从肿瘤中晚期患者疼痛、呕吐、营养、免疫等核心需求出发，逐步夯实肿瘤相关能力建设：友谊医院分别获批国家药物临床试验（GCP）机构和国家器械临床试验（GCP）机构，是四川省内唯一一家具备临床 GCP 双证资质的民营三甲综合医院。2024年6月，友谊医院肿瘤科被正式授予“全国CINV规范化管理示范病房”，成为四川省首家获得该认证的社会办医医疗机构。同年9月，医院肿瘤科获批中国临床肿瘤学会（CSCO）“肿瘤营养指导中心优秀单位”。2025年3月，医院荣获中国抗癌协会“骨髓抑制规范化管理学科建设项目2024年度优秀中心”。其“无痛+无呕+营养+骨髓抑制管理”示范病房是国内首个联合示范病房。目前，医院的肿瘤患者恶心呕吐发生率下降80%，癌痛解决方案覆盖90%以上患者，营养不良发生率下降40%，骨髓抑制管理达到100%覆盖。 四、互动提问 1、请系统介绍公司AI布局及对公司未来发展的影响？ 回答：AI的应用经历了1.0阶段医院核心系统的互联互通，2.0阶段完成了互联网医院平台建设、建立盈康生命大数据湖，3.0阶段打造了统一部署的 AI 应用平台，通过 AI+医疗逐步重塑医院诊疗生态。基于战略规划，公司正积极推动AI布局向更高层次演进，致力于构建开放协同的AI创新应用生态，面向患者、医护和攸关方，解决当前AI工具零散、使用不便的问题，同时通过临床数据的反馈，与生态方共同优化AI工具。公司旨在通过AI赋能持续提升医疗服务能力：在用户端，提升患者就医的体验和质量，从而提升用户粘性与复诊率；在运营端，将医护人员从重复性劳动中解放出来，聚焦于价值创造，实现人效与费效的提升。公司的长期战略是深耕细分病种，创新预诊治康新模式，拓宽营养、心理、康复等非治疗服务
--	--

业务，逐步降低对传统病床资源的依赖，推动医疗服务与医疗器械协同发展，逐步实现从院内向院外延伸，从疾病精准治疗平台向科技赋能下的健康管理平台转型升级，为公司可持续发展注入新动能。

2、公司全年业绩如何展望？

回答：公司始终坚持稳健经营、可持续发展的理念。关于未来业绩的具体情况，请以公司在法定信息披露媒体发布的定期报告为准。

需要提示的是，公司并购整合圣诺医疗时，为保证三年整合期间圣诺业绩稳健发展，合同中设置了交易对价调整机制，到2025年底若累计净利润高于承诺目标，按照约定圣诺的交易对价将上调，如果无法达成业绩目标，交易对价将相应下调。目前来看，圣诺公司业绩持续向好，公司在业绩承诺期间结束后存在交易对价上调的可能，具体是否支付需以承诺期后审计出具的《业绩承诺实现情况的鉴证报告》为准。如对价调整，调整部分将在财务报表中将列报为非经常性损益。这体现了对原交易对方经营成果的正面确认，不影响公司主营业务的核心盈利能力与持续经营表现。

3、长沙珂信2025、2026年业绩预期？

回答：自并购完成以来，长沙珂信与公司肿瘤预/诊/治/康全产业链战略协同效应持续显现。公司通过导入海尔“人单合一”模式、优化供应链体系、加强医疗质控管理、提升融资能力等多方面举措，为长沙珂信的长期健康发展奠定了坚实基础。关于长沙珂信的具体业绩情况，敬请关注公司后续在法定信息披露媒体发布的定期报告。

4、医疗器械板块未来的收并购计划及未来展望？

回答：医疗器械板块会围绕目前已布局的几大产品，持续打造补足生态场景，致力于提供一站式解决方案，全面满足终端客户的需求。未来并购外延式拓展是公司重要战略手段之一，将持续围绕

	影像增强、肿瘤治疗、生命支持等几大细分赛道布局，持续寻找行业内优质的潜在并购标的。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。 2025年前三季度，公司医疗器械板块整体收入实现稳健增长，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。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 10 月 29 日