

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：2026-01

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 (排名不分先后)	中信建投证券、中信证券、招商证券、中邮证券、长江证券、东北证券、国泰海通证券、国联民生证券、华鑫证券、浙商证券、中金公司、国金证券、兴业证券、华安证券、广发证券、平安证券、光大证券、湘财证券、西部证券、诚通证券、东吴证券、华泰证券、开源证券、国盛证券、天风证券、华福证券、国信证券、国海证券、东方证券、申万宏源证券、首创证券、华创证券、西南证券、信达证券、华龙证券、东兴证券、银河证券、万和证券、华英证券、五矿金通基金、山东铁发投资、德恒国际、天弘基金、天治基金、国泰基金、创金合信基金、中信建投资管、中银国际资管、山高国际资管、中国人寿养老保险、昆仑信托、永安财产保险、麦石创投、青骊资产、尚诚资产、巨杉（上海）资产、杭州荣泽石资产、易知投资、雅才资本、祯祥基金、宏图资本、和谐健康保险、风炎投资、青岛鸿竹资产、财通资本、见日资本、艳珍投资、银杏资本、鼎欣资管、珠海唐丰投资、北京飞旋兄弟投资、华泰保险、北京紫微星石私募、中财投资、江苏银行等

时间	2026 年 4 月 24 日
地点	公司会议室、电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事长林杨林，董事周子晴，财务总监刘军，副总裁、董事会秘书徐旭，助理总裁曲碧
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">活动主题：2025 年年度报告及 2026 年一季度报告业绩交流会</p> <p style="text-align: center;">一、2025 年及 2026 年一季度公司经营情况介绍</p> <p>2025 年，公司面对医保支付方式改革和医药集采等行业变化，积极应对、主动作为，深入推进精细化管理与成本管控，在医疗、康养、医药及智能机器人四大板块均取得了积极进展。</p> <p>在医疗板块，等级医院创建与学科建设成果显著。泗阳医院成功晋升三级综合医院；盱眙县中医院顺利晋升为三级乙等中医医院；崇州二医院通过三级综合医院等级初审；赣西医院转型三级老年医院的设置申请已经通过；赣西肿瘤医院创建二甲肿瘤专科医院的工作也在稳步推进的过程中。在学科建设方面，公司学科专业委员会持续为旗下医院赋能，通过学科调研、定点帮扶等举措，提升旗下医院整体学科实力。公司目前拥有国家级中心化认证 4 个，省市级重点学科及专科 44 个。</p> <p>在康养板块，公司积极发展医养结合为特色的康养产业，突破区域边界和医保边界，将康养产业打造成为公司新增长曲线。2025 年康养业务布局床位数近 1000 张，2025 年与 2026 年一季度收入同比增长均超过 30%。</p> <p>在医药板块，公司积极调整策略应对集采，从去年四季度开始医药业务收入也实现了强势反弹。公司实施“制药+消费”的品牌战略，推动独一味发展中药创新药，不断提升产品的市场地位，扩大产品品牌影响力。</p>

在智能机器人板块，公司按照“科技+场景”新发展战略，成立了新里程智能机器人公司，未来将充分发挥公司医疗场景优势和价值，探索打造康复、护理、养老等智能机器人产品矩阵，为医疗机构打造人工智能技术高地，也为终端家庭提供“技术+服务”的健康解决方案。

二、互动交流

问：公司医疗服务板块 2025 年及 2026 年一季度的业务量、次均价格及变化趋势？

答：2025 年，公司旗下各家医院持续围绕各地医保政策，动态调整临床路径、次均费用和住院收治标准。全年门诊人次约 330 万，同比略有增长，门诊次均费用同比保持稳定。出院人次与出院次均费用在主动调整住院收治标准的背景下同比略有下降。手术量约 7 万台次，同比基本持平，三四级手术量占比同比提升 2 个百分点。2026 年一季度门诊人次约 86 万，同比提升 2%，门诊次均费用持平。出院人次约 5.8 万，同比有所下降但降幅已在收窄。出院次均费用环比实现增长，体现医院已较好的调整和适应医保政策变化。

问：2025 年药耗占比情况？是否还有压降的空间？

答：2025 年公司药耗占比为 37.26%，较上年下降 1.81 个百分点；其中药占比为 24.12%，下降 1.66 个百分点；耗占比为 13.14%，下降 0.15 个百分点。公司在持续开展精细化管理，努力压降各项成本，瓦房店第三医院、兰考第一医院、盱眙县中医院及重庆新里程几家医院的药耗占比已控制到 33%左右。整体来看当前的药耗占比还有一定的下降空间，公司将根据各家医院实际情况努力压降成本，预计 2026 年药耗占比将降低到 35%以下，有效收入占比提高 2 个百分点。

问：公司旗下医院开展哪些业务协同，在成本管控方面做了哪

些具体工作，预计未来医疗板块毛利率是否有进一步提升空间？

答：医院的业务协同，主要体现在学科提升与成本控制。一是在控股股东的赋能支持下，公司旗下医院参与并成立了 26 个学科专业委员会，通过专业委员会的设立，增进医院之间的交流沟通，加强各医院的学科建设，提升医疗服务质量，打造专业化程度更高、技术水平更过硬的医疗团队。二是通过人才与团队的流转和轮岗交流，实现优秀经验的“传帮带”，将标杆医院的优秀管理经验和业务能力输出、复制到旗下各家医院，提升整体管理水平和业务能力。

在成本管控方面，整合优化资源，聚焦于医疗质量提升与运营效率提速。针对运营过程中涉及的各项成本分类施策：在药耗成本管控方面，以医保支付政策为指挥棒，通过规范临床诊疗路径，结合病组分值、病种结构、医保支付规则动态调整、精准管控；在人工成本管控方面，系统推进大部制改革，将人工成本占有效收入比例作为总额管控标准，优化结构，激活效能；在能耗等其他成本项目管控方面，坚持全面预算引导及过程管控，贯彻“节约的每一分钱都是利润”的思想，落实精细化和常态化管控。

得益于运营效率的全面提升与成本结构的持续优化，医疗服务板块 2025 年毛利率为 26.46%，同比上升 0.15 个百分点；2026 年一季度达到 29.04%，同比上升 2.92 个百分点，实现了较高的毛利率水平。后续公司将持续强化成本管控措施，做好开源节流，进一步提升毛利率水平。

问：如何展望医保政策变化对公司业绩的影响？

答：公司各家医疗机构都在顺应医保政策变化，以医保管理为科室经营和全院经营的指挥棒，根据医保管理优化学科设置和医院经营，目前已较好的适应了医保政策的变化。医保政策对业绩的影响具有相对性，公司旗下医院多数均为当地的龙头医院，市场份额较高，所受影响相对较小，对医保政策的适应期和过渡期相对也更短一些。医保政策变化的核心趋势旨在规范诊疗行为、打击欺诈骗

保，公司已建立了成熟的精细化管理体系，严守合规底线，严控经营成本，有望在行业加速出清的背景下，凭借合规与成本优势实现份额提升与盈利改善。

问：目前 AI 在医院应用情况以及对经营效率的提升效果？

答：公司积极推动人工智能在医疗服务领域的应用落地，坚持“医疗+AI”战略，AI 赋能医疗初显成效。2025 年公司应用 AI 系统覆盖影像诊断、临床治疗、医疗助手三大核心场景，其中影像 AI 累计完成辅助诊断报告 20.8 万份，为医生节约诊断时间约 4.8 万小时（约合 24 人/年的工作量）；临床 AI 成功辅助开展机器人精准手术，完成病灶或器官三维重建 5893 例；AI 智能助手全年累计为临床医师提供辅助决策支持 20 万次，通过 AI 报告解读服务惠及患者 25.2 万人，完成报告解读 17.7 万次，助力患者复诊率平均提升 15.5%。公司将推动人工智能在公司医疗机构的广泛使用，鼓励公司医疗机构在基层应用、临床诊疗、患者服务等方面打造更多高价值的“医疗+AI”应用场景，将 AI 应用延展到院后和慢病管理，带动医疗机构向智能化发展，在效率、成本、技术提升等方面全面拥抱人工智能，打造“医疗+AI”行业典范。

问：独一味在 2025 年第四季度及 2026 年第一季度的销售情况？是否已实现扭亏为盈？

答：2025 年前三季度独一味集采逐步落地的过程中，公司结合集采落地后的变化，积极调整产品结构、销售渠道及销售政策，2025 年第四季度的收入达到前三季度总和的 70%。2026 年一季度，独一味销售量及出货量同比均实现增长，在价格下降的同时同步削减销售费用，净利率保持相对稳定，2026 年第一季度已实现扭亏为盈。

问：公司康养业务目前的发展情况？长护险覆盖的收入占比？如何展望长护险在全国全面推开的影响？

答：公司 2025 年康养业务开放床位近 1000 张，床位使用率近 90%。因长护险尚在部分城市试点，2025 年长护险收入占比约为 8%-10%。随着长护险由 49 个城市试点到全国推广落地，将有效增加康养人群的支付能力，极大促进康养业务的增长。公司作为医养结合康养业务的领先实践者，将抢抓长期护理保险制度在全国范围全面推开的历史机遇，发挥医养结合业务的领先优势，加速整合旗下机构养老资源，扩大医养结合服务规模，在长护险政策持续赋能、养老金融资源加速汇聚的背景下，依托“医疗+养老”模式与鲜明的医疗底色，推动发展康养产业新生态。

问：公司康养业务的扩张计划？

答：公司康养产业以“老年医院+老年照护中心”的创新型医养结合模式为载体，以老年医院为引领，以护理院、社区养老、家庭病房为支撑，专注于高龄老人，以及失能、半失能或失智的老龄群体，以公司优质医疗资源作为核心竞争力，突出康养产业的医养结合特色。基于重庆新里程在医养结合领域探索出的成功商业模式，公司在重庆成立了新里程康养集团，作为集团康养业务管理总部，实行康养板块标准化管理。康养业务从三个层面进行扩张：一是医疗机构的现有床位，结合床位使用率扩充康养床位；二是医疗机构向所在省份的省会城市进行康养床位扩张，充分发挥医疗机构的区域医疗服务能力；三是外延式并购。实现康养机构与医疗机构在局域布局上的强大互补。公司康养业务净利润率 10-15%，预计在未来三年新增 5000-10000 张床位。

问：公司成立机器人子公司的原因？对机器人板块的规划？

答：公司布局机器人业务，核心是在老龄化加速的进程中打造服务银发经济的产业闭环。公司及控股股东拥有近 3 万张医疗及康养床位，年诊疗人次近千万，对智能机器人存在真实确切的产品需求。同时，公司广大的医疗及康养场景，为机器人研发、测试和迭

代提供了纯技术公司不具备的闭环生态，深度契合公司“科技+场景”的新发展战略。在银发经济时代既提供医疗及康养服务，也为慢病患者、失能失智等人群提供科技产品，将智能机器人打造成公司新的产业和增长引擎。公司将通过“自研+并购”的方式，聚焦银发经济领域的细分赛道，深度布局康复、护理、养老机器人，致力于研发与应用智能化康养解决方案，逐步构建起覆盖医疗、护理、康复、养老等领域的“科技+场景”新生态，为终端家庭提供全新的“技术+服务”的健康解决方案。

问：公司体外医疗服务资产后续的注入计划？

答：公司控股股东一直在持续推进资产注入所需的营利性改制、合规性整改、少数股东股权收购等前期工作，扫清资产注入的合规障碍。后续力争推动相关资产在今年内注入上市公司。包括：1、东营新里程老年医院，目前正推动少数股东股权收购，完成后将该医院全资装入上市公司。若少数股东股权收购进展缓慢，将优先把医院 60%股权装入上市公司，完成资产注入并表。2、太原中化二建医院，已与控股股东签订股权收购框架协议，将在医院完成营利性改制后启动审计评估及正式投资协议的拟定工作，推动资产注入工作尽快完成。3、控股股东旗下位于省会城市的某医院，已取得卫健委关于变更营利性医院的批复，将加快推进该医院改制具体操作执行，力争在第四季度完成资产注入工作。

问：公司对 2026 年各业务板块的发展规划？

答：医疗板块：做强做精，以三级医院创建驱动高质量增长。医疗机构作为大健康产业的基础设施和产业场景，通过创建三级医院发展 GCP 临床药物研究；以医疗服务能力为支撑，延伸发展健康管理、慢病管理和康复服务，构建产业链闭环；锚定市场份额的提升，实现高质量增长。2026 年医疗板块收入和利润力争实现双位数以上的同比增长。

	<p>康养板块：加速扩张，构建银发经济新增长曲线。依托现有医院医疗能力延伸布局康养，同时在省会城市拓展独立康养项目；顺应老龄化加速趋势，满足银发经济多元化需求，以医养结合服务为特色打造可持续的银发经济产业生态。2026 年康养板块收入和利润力争实现 30%左右的同比增长。</p> <p>医药板块：构建多产品、多渠道增长格局。依托公司及控股股东众多医疗机构的院内制剂发展中药创新药；丰富独一味产品管线，已挖掘 4-5 个增长超 100%的单品，构建丰富产品竞争力；渠道从单一医疗机构拓展至零售端和线上数字营销，形成多产品、多渠道协同发展的业务格局。2026 年全年彻底扭转集采影响，力争实现盈利。</p> <p>智能机器人板块：完成项目并购落地，构建 AI 赋能的智能机器人产品，打造智能化医康养解决方案。通过“自研+并购”建立产品矩阵，在医院端和家庭健康管理端同步推进，完成大健康领域的智能产品初步布局。逐步构建起覆盖医疗、护理、康复、养老等领域的“科技+场景”新生态，为终端家庭提供全新的“技术+服务”健康解决方案。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 4 月 26 日</p>