

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：2026-03

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 （2026年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景路演”网站（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）参加由青岛市上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2026年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”的投资者。
时间	2026年5月8日 15:00-17:00
地点	“全景路演”网站（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理                      马安捷 财务总监                                侯兆坤 董事会秘书                               刘泽霖 投资者关系总监                        董丁梦
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">盈康生命科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年5月8日15:00-17:00通过“全景路演”网站（<a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a>）参加由青岛市上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2026年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”，本次活动采用网络远程的方式，互动交流内容如下：</p> <p style="text-align: center;">1、公司的AI医疗进展怎么样？</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好！公司聚焦“AI赋能的主动健康生态平台”战略，持续推进AI技术与医疗服务的深度融合。作为该战略的关键成果，公司研发的肿瘤全周期健康管理APP——“智护盈康”</p>

于2026年4月在第93届中国国际医疗器械博览会（CMEF）上首次公开亮相。作为面向肿瘤患者的终端应用，该系统以“让每个肿瘤患者拥有专属私人医生”为目标，打造7×24小时AI助手、智能治疗计划、智能用药助理、复诊复查提醒、实时康复跟踪、专属健康档案、多学科专属服务团队七大核心功能，旨在破解肿瘤患者“离院即离医”的行业痛点，实现院内外诊疗服务无缝衔接。目前，“智护盈康”APP已率先在公司旗下医院启动内部推广与试用。该业务尚处于早期探索与积累阶段，对公司近期业绩尚不构成重大影响，敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注！

**2、请问智护盈康的目标用户未来主要是旗下医院病人，还是会扩展至院外和所在区域没有自有医院的病人？如果扩展，如何为病人提供线上线下一体的医疗服务？**

回答：尊敬的投资者，您好！“智护盈康”APP当前主要依托公司旗下医院进行服务打磨与专科深度建设，公司计划未来将服务范围拓展至社会化康复期患者，以填补其“出院后管理断档”的服务空白。该平台以“云端AI大脑+线下生态履约”为服务路径：云端AI大脑依托医疗垂类AI技术与模型，提供智能咨询与健康守护服务；线下生态履约通过整合生态合作伙伴资源，探索将部分医疗服务延伸至患者家庭。公司致力于通过“数据驱动+资源整合”打破物理边界，逐步构建线上线下一体化服务闭环。

需要说明的是，目前相关业务尚处于早期探索阶段，具体拓展节奏、用户覆盖范围及生态整合效果存在不确定性，对公司短期业绩不构成重大影响。敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注！

**3、公司旗下的各大医院如何与周边城市的三甲公立医院竞争，公司有什么优势争取更多的病源？公司在AI应用方面的技术是自己开发的还是基于和别的公司合作开发，公司与华为、阿里，DS等大模型公司有没有合作？公司在AI技术研发方面每年投入多少资金？**

谢谢。

回答：尊敬的投资者，您好！公司旗下各医院持续深耕以肿瘤为特色的专科能力建设，系统化构建学科高地，同时聚焦前沿技术创新应用，打造差异化高品质医疗品牌，推动业务规模与服务质量双提升。2025年，公司医疗服务板块实现收入15.01亿元，同比增长25.93%，其中肿瘤业务收入6.22亿元，占医疗服务收入比重达41.5%。肿瘤诊疗人次保持较快增长，四级手术量显著增加，业务结构持续向高难度、高价值方向优化。同时，公司聚焦罕见病、老年病及国民日益增长的健康管理需求，持续加大创新技术引进与专科建设力度，系统构筑特色技术品牌与差异化诊疗优势。

公司高度重视AI技术在医疗场景的深度应用，自主研发方面：公司自2021年起前瞻性布局AI医疗，目前已构建“盈康大脑(IncGPT)+算力+数据湖”的三层技术架构，并基于这一自主技术底座持续迭代AI创新应用平台。公司的“盈康大脑”及IncGPT大模型算法已完成“境内深度合成服务算法”与“生成式人工智能服务”双重备案，是通过备案的医疗领域生成式AI大模型。2026年4月，公司正式推出面向肿瘤患者的全周期健康管理APP“智护盈康”。生态合作方面：公司秉持开放共赢的理念，积极引入成熟的大模型能力，联合联影智能、蚂蚁健康、惠每科技等生态伙伴共同启动了“AI肿瘤全周期管理生态平台”，加快构建开放协同的智慧医疗生态。

公司基于发展战略，持续保持稳健的研发投入，具体研发金额已在公司定期报告中详细列示。感谢您的关注！

**4、长沙珂信去年业绩超额完成了，公司公告再买它29%的股权，想问一下现在珂信跟我们公司融合得怎么样？**

回答：尊敬的投资者，您好！根据公司2026年4月29日发布的公告，长沙珂信肿瘤医院2025年度实现业绩6,084.78万元，业绩承诺完成率达106.75%，超额完成5,700万元的年度业绩目标，触发了此前股权转让协议约定的进一步收购条款。长沙珂信医院有限公司29%

股权转让已于4月29日完成工商变更登记，公司对长沙珂信的持股比例从51%提升至80%。

自并表以来，公司与长沙珂信双向赋能融合成效显著。一方面，公司通过资源、供应链和AI数智化等维度的赋能，助力长沙珂信业务结构持续优化，聚焦肿瘤专科特色，不断加强精准治疗与差异化体验。从经营数据来看，2025年长沙珂信患者量同比增长64%，其中门诊量同比增长95%，入院量同比增长16%；手术量同比增长38%，三四级手术量同比增长38%。由于医院常年满床运转，并购完成后公司着力推进医院二期建设，预计建成后床位规模将达800张，将显著提升区域肿瘤防治服务能力。与此同时，长沙珂信的数智化、精细化管理水平也在同步升级，运营效率进一步提升。

另一方面，依托内部协同机制，长沙珂信的肿瘤专科能力和服务模式等差异化优势也实现了内部复制。2026年一季度，盈康生命旗下医院的肿瘤微创诊疗业务实现显著增长。其中，四川友谊医院通过技术引入、人才引进、肿瘤MDT等方式打造肿瘤微创特色，微创手术量同比提升689%，占肿瘤患者总数比例提升至11%；通过肿瘤MDT等模式复制，运城医院肿瘤微创同比提升90%，占比亦提升至11%，进一步夯实了公司在肿瘤诊疗领域的差异化竞争能力。感谢您的关注！

#### **5、请问一下，什么时候会送股？**

回答：尊敬的投资者，您好！公司将按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2026年修订）》8.7.2条规定，在股东会审议通过方案后两个月内完成资本公积金转增股本事宜。感谢您的关注！

#### **6、请问公司到2030年五年规划是什么？谢谢。**

回答：尊敬的投资者，您好！公司以人工智能为核心抓手，持续探索并逐步突破传统医疗“高质量、广覆盖、可负担”不可能三角的发展边界，探索从医疗服务与医疗器械双轮驱动的综合医疗

集团逐步转型为AI赋能的主动健康生态平台，致力于成为提供健康场景解决方案的科技公司。感谢您的关注！

**7、公司2026年一季度实现营业收入4.96亿元，同比增长21.36%，但归母净利润同比下降14.12%，主要原因是什么？后续是否会持续影响？**

回答：尊敬的投资者，您好！报告期内的利润波动，主要系医疗器械数智生态园项目已完成主体验收，固定资产正常折旧计入当期损益所致，属于项目投产初期的阶段性影响，预计后续产能爬坡后将逐步消化。

另外，从核心经营指标看，2026年一季度，公司自营医院业务量实现快速增长，用户吸引力持续增强。一季度公司自营医院用户量同比增长15%，其中门诊人次同比增长14%，入院人次同比增长30%，患者服务规模显著扩大。从现金流来看，一季度经营活动产生的现金流量净额为8,722万元，同比增长26.99%，现金流进一步优化，为可持续发展提供坚实保障。感谢您的关注！

**8、请问收购长沙珂信余下的29%股份最快什么时候能完成？**

回答：尊敬的投资者，您好！长沙珂信医院有限公司29%股权转让已于4月29日完成工商变更登记。感谢您的关注！

**9、什么时候送股？**

回答：尊敬的投资者，您好！公司将按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2026年修订）》8.7.2条规定，在股东会审议通过方案后两个月内完成资本公积金转增股本事宜。感谢您的关注！

**10、马总您好，公司原商誉已达十亿之多，随着马上要收购长沙珂信余下29%股权商誉还要上升，作为投资者甚为担心公司每年都要做商誉减值动作从而造成增营收不增利的死胡同现象，请问公**

	<p>司如何合作处理高商誉的减值，避免对投资者股东的损失，谢谢。</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好！公司本次收购长沙信珂29%股权不会增加新的商誉。公司现有商誉主要源于过往战略并购及产业整合，是企业外延式发展过程中的正常资产形态，在行业内具有普遍性。根据企业会计准则，公司每年都会严格开展商誉减值测试，并聘请独立第三方评估机构对相关资产组的可收回金额进行评估。公司高度重视投后整合与赋能，通过赋能各并购标的稳健经营、提升业绩，夯实商誉对应的资产组价值，以有效防范商誉减值风险。未来，公司将持续加强经营管理与整合协同，严格履行信息披露义务。感谢您的关注！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年5月8日</p>