

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：2026-04

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
参与单位名称及人员姓名	华夏基金 李柄桦、天弘基金 李佳豪、华商基金 胡世超、友邦资产田鑫、银河基金 方伟、光大证券 吴佳青
时间	2026 年 7 月 10 日
地点	华夏基金、天弘基金、华商基金会议室 电话会议
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理 马安捷 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	1、公司的AI战略及落地情况？ 回答：公司探索从医疗服务与医疗器械双轮驱动的综合性的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。公司自2021年起前瞻性布局医疗AI应用，已构建从数字化基础到智能化应用的完整路径。AI战略经历了四个发展阶段： 1.0阶段——核心系统互联互通。完成医院核心系统的统一与互联互通，打通院内诊疗流程数据孤岛，实现全流程数据的归集与管理。

	2.0阶段——互联网医院平台与大数据湖建设。完成互联网医院平台建设，建立盈康生命大数据湖，实现院内数据的标准化治理与跨机构互联互通，为后续数据价值挖掘奠定基础。 3.0阶段——统一部署的AI应用平台。打造统一部署的AI创新应用平台，自研“盈康大脑”IncGPT医疗垂直大模型，全面覆盖AI影像阅片、术前3D规划等核心临床场景。通过 AI+3D 可视化技术，实现诊中及手术全流程的智能交互与可视呈现，术前规划时间缩短约80%，术中并发症发生率下降约10%，患者术后平均住院日缩短1.5天，推动基层医疗服务能力向“顶级专家”水平看齐。 4.0阶段——肿瘤垂域AI健康管理APP“智护盈康”。2025年12月发布战略级产品“肿瘤全周期管理智能体”，2026年4月正式推出核心C端产品“智护盈康”APP。该APP以“让每个肿瘤患者拥有专属私人医生”为目标，集成7×24小时AI智护助手、智能治疗计划、实时康复跟踪等七大核心功能。 前三阶段奠定了把AI作为工具发挥极致能力的基础，实现了能力、效率与体验的系统性提升，驱动床位周转加速与业务规模的稳健增长。第四阶段，公司正推进AI从内部效率工具向可对外输出的生产力平台演进。依托与华为云等生态伙伴的合作，加速数据资产与服务模式的商业化验证，相关商业模式正处于持续探索与打磨阶段。 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。 2、公司医院近期的经营数据如何？ 回答：2026年4-5月，公司自营医院延续一季度以来的稳健增长态势，核心经营指标持续向好。业务规模方面，4、5月份，自营医院服务患者量分别同比增长21%；其中门诊量分别同比增长20%，入院量分别同比增长30%、36%，患者服务规模持续扩大，业务结构进
--	---

一步优化。

诊疗能力方面，4、5月份，手术量分别同比增长144%、124%，其中代表高难度技术能力的三四级手术量分别同比增长176%、149%，高难度手术占比持续提升，肿瘤等核心专科领域诊疗能力进一步夯实。AI技术深度融入临床诊疗全流程，在影像诊断、手术三维重建、靶区勾画等关键环节的规模化应用，持续为手术效率与精准度的提升提供技术支撑。

3、脑机接口方面有什么进展？

回答：公司聚焦脑科学领域，以临床价值为导向，正围绕帕金森病、阿尔茨海默病等五大病种，持续打造脑科学创新应用平台。在技术能力方面，公司已建立覆盖DBS手术全流程的管理方案，并推动该技术在体系内复制。四川友谊医院、青岛盈海医院分别入选帕金森病SCAN环路刺激治疗全国合作医疗机构名单，其中友谊医院挂牌刘河生教授脑疾病精准技术西南临床应用基地。未来，公司将紧跟产业政策与临床需求变化，根据业务发展需要审慎评估产业链布局的可行性与节奏，后续如有达到信息披露标准的相关事项，公司将严格按照规定及时履行信息披露义务。目前相关业务尚处早期临床阶段，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。

4、公司与华为云正式签署合作协议，请问合作的具体内容是什么？对公司AI战略有何实质性意义？

回答：6月6日，公司与华为云签署合作框架协议，双方将整合华为云AI技术与公司肿瘤临床积淀，联合共建覆盖“预防—筛查—诊断—治疗—康复”全链路的肿瘤患者AI全周期管理平台体系。合作将从三大维度推进：第一，技术与场景深度融合。华为云提供算力、大模型、AI开发底座等底层能力；盈康生命注入合规数据集、临床规范及线上线下一体化服务。第二，自主数据资产沉淀。华为

	云赋能盈康生命搭建自主AI技术体系，打通院前、院中、院后及居家全场景，实现临床数据标准化治理与统一沉淀，构筑可迭代、可商业化运营的肿瘤专属数据资产。第三，联合市场推广与生态落地。双方整合渠道与品牌，面向医疗机构和患者输出标准化、智能化的全周期健康管理服务，加速商业化兑现。本次合作是公司AI战略从“内部降本增效”向“对外产品化输出”升级的关键里程碑，将有力推动AI4.0进程加速落地。需要说明的是，本次签署的为框架协议，不具备法律约束力，各方权利义务以最终签署的具体合作协议为准。本次协议的履行不会对公司当期经营业绩产生重大影响，项目进度可能存在不及预期的风险。敬请投资者注意投资风险。
附件清单 (如有)	
日期	2026 年 7 月 10 日