

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：2023-02

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	平安证券 李颖睿、茂源财富 范展虹、茂源财富 钟华、嘉实基金 程佳、通用投资 李悦、淡水泉 高星、中泰自营 张树声、农银人寿 赵晶、平安银行 朱艳、天治基金 王娟、汉和资本 韩怡宁、汇利资本 钱稀撼、天风资管 刘振朋、慎知资本 师成平、歌斐资产 华如嫣、华宝基金 易镜明、德邦资管 郝晓婧、坚果投资 盖伟伟、广东惠正基金 孙守东。
时间	2023年2月17日
地点	山东省青岛市崂山区海尔路1号盈康一生大厦18楼盈康生命科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘泽霖 投资者关系总监 郝艳芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>盈康生命科技股份有限公司成立于1998年，2010年12月在深圳证券交易所创业板上市，证券代码：300143。经过二十多年转型发展，围绕肿瘤预/诊/治/康全产业链，发展医疗设备和医疗服务两大业务板块，逐步打造肿瘤预/诊/治/康产业生态平台。</p> <p>2019年3月，公司控股股东变更为青岛盈康医疗投资有限公司（以下简称“盈康医投”），实际控制人变更为海尔</p>

集团公司。2019年7月，公司名称变更为“盈康生命科技股份有限公司”，股票简称由“星普医科”变更为“盈康生命”，迎来发展新篇章：2020年，公司向控股股东盈康医投定向发行股票募资7.33亿元，控股股东持股比例进一步上升。同年公司注册地址迁至青岛。2021年至今，公司协同大股东积极解决同业竞争问题：苏州广慈肿瘤医院通过重大资产重组装入上市公司；公司剥离长沙盈康医院、杭州怡康肿瘤医院、长春盈康医院三家长期亏损医院；托管运城第一医院、长春盈康医院、上海永慈康复医院。医院管理提质增效：公司致力于将旗下每家医院打造为区域网络引领；四川友谊医院获评三级甲等综合医院；苏州广慈肿瘤医院获评二级甲等专科医院。公司深入布局医疗器械产业：从单一的放疗产品向肿瘤预/诊/治/康产业生态转型；通过收购爱里科森、圣诺医疗100%股权丰富医疗器械产品线；投资建设盈康一生医疗器械数智生态园。

二、互动提问

1、疫情解封后，公司运营的各家医院的床位使用情况？

回答：疫情解封后，公司旗下各家医院包括托管医院诊疗人次、床位使用率均有不同程度的提升。2022年12月诊疗人次（上市+托管）较11月环比增加20%，床位使用率环比增加10%。其中，四川友谊医院核定床位数从600张提升至800张，诊疗人次较11月提升47%，床位使用率较11月份提升42%；苏州广慈肿瘤医院因解封前已满床运转，诊疗人次等业务量持平，通过结构调整三四级手术量较11月提升43%；重庆华健友方医院门诊人次较11月提升83%，床位使用率较11月提升41%；上海永慈康复医院因解封前已满床运转，门诊人次较11月提升3%，床位使用率较11月提升4%；运城第一医院门诊人次较11月提升19%，床位使用率较

11月提升24%；长春盈康医院门诊人次较11月提升1%，因12月院内闭环不再接收患者，最后一周才恢复营业，床位使用率较11月下降46%。虽然疫情高峰期过去，整体床位使用率较高峰期有所下降，但同比仍然保持较好增长。

2、公司旗下医院未来从哪些方面来提升利润率？

回答：公司将继续秉承“天下人一生盈康”的愿景，围绕肿瘤预/诊/治/康场景的科技生态战略定位，聚焦用户最佳体验，从肿瘤场景、康复护理场景、健康管理场景搭建全病程、全周期的疾病治疗和健康管理体系，通过服务链和产业链的拓展，提升医院的利润率。具体主要从以下方面着手来提升利润率：

（1）提升营运效率

公司通过优化临床路径，提升医院运营的床位周转率收治更多患者，提升单位面积产值。降低成本比重，提升规模效应。

（2）提升供应链议价能力，降低成本

公司推进供应链集约化管理，通过提高采购集中度，提高产品议价能力来达到降本增效目的。后续随着医院规模进一步扩大，预计对供应商议价能力持续增强，将会进一步降低药品成本。

（3）投放新设备，优化收入结构

公司旗下医院不断增加医疗设备的投入运营，预计医疗设备带来收入会带动毛利率进一步提升。由于设备类收入所需的药品和人员较少，该部分收入增长同时，营业成本中药品成本、人工费用等主要构成部分同步增长比例较低。

（4）提升医技水平及扩充诊疗范围

公司旗下医院通过多种途径扩充医护人员队伍，增强医护人员诊疗能力，包括引进高校青年人才、外部高级职称医疗人才、院内人才持续迭代晋升等方式。随着人才梯队不断壮大完善，公司旗下医院能够开展的诊疗范围以及实施的手术量等均会进一步提升，通过高质量专业服务进一步提升医院毛利率水平。

(5) 完善激励机制

公司的原则是用户付薪，每一名医护人员的价值都来自于他为患者健康创造的价值。公司设定了高增值高分享机制，员工在平台上创造的价值越多，可分享的也就越多。另外我们还基于 1+N 物联网医疗生态战略，对线上线下融合诊疗、院前院后健康管理有特别的激励措施。

3、公司旗下医院 DRG 的执行时间，对公司利润的影响？

回答：上市公司平台和旗下医院自 2021 年开始就积极组建 DRG 支付改革合规工作组，构建政策改革算赢体系。由院长牵头成立专项工作组，对标行业最佳实践，从临床科室到病案质控到行政职能部门，打造保障医疗质量安全前提下的成本竞争优势。

DRG/DIP 付费都是通过打包定价的方式，促进医疗机构转变运行机制，主动控制成本，为参保群众提供健康所需要的最适宜的服务。公司旗下医院大力发展优势学科，推进信息化建设，加强供应链管控，严格控制成本，提升精细化管理水平，运营效率高于行业平均水平，在医保区域总控的情况下通过调整学科结构和提升服务能力有望拿到更多的医保份额。

具体来看，友谊医院市医保执行 DIP，省医保执行 DRG，从执行效果来看，跟执行前相比没有明显变化；广慈医院 2022 年 10 月份开始正式执行 DRG，整体执行效果符

合公司预期；友方医院还没有接到具体要落实 DRG/DIP 的时间，但是我们已经在按照 DRG/DIP 的要求来提升运行效率。

4、公司今年是否有医院装入或收购计划？

回答：医疗服务行业大的发展逻辑是内生增长+外延并购，内生增长方面，前期由于床位和区域的限制业绩有所下降，后续随着疫情防控的优化，增长有望恢复至疫情前的水平；外延并购上，除了产生同业竞争的体外优质资产的装入外，公司目前也在一级市场筛选优质的标的，未来将以合适的价格收购并入上市公司体内。如果有进一步进展公司会根据相关规定及时履行信息披露义务，敬请各位投资者关注公司公告。

5、直线加速器研发进展？公司参股的 Protom 小型质子刀进入到国内的预期？

回答：公司直线加速器已经研发到二代机了，但评估下来在临床应用软件和软件控制部分与国外知名品牌还是存在一定差距，不具备明显的市场竞争力。公司会尽力协调各种资源对软件部分进行升级迭代，以期研发出具备市场竞争力的产品。具体上市时间存在不确定性，如果有重大进展公司会及时履行信息披露义务。

受海外疫情以及中美关系复杂化影响，公司在引进参股的小型质子刀方面暂无实质进展。

6、国家出台财政贴息贷款更新改造医疗设备的政策，对公司医疗器械销售的影响？

回答：国家出台贴息贷款政策，医疗设备行业迎来市场发展机遇。政策出台后，CT/MR/DSA 等设备采购量增加，长

	<p>期看，与之配套的高压注射器及相关耗材需求量会随之增加，预计会给公司设备板块销售带来正向影响。</p> <p>7、公司定增的进度？</p> <p>回答：公司定增事项正常推进中，本次发行尚需公司股东大会审议通过，深交所审核通过并经中国证监会注册后方可实施，最终发行方案以中国证监会准予注册的方案为准。具体情况以公司公告为准，感谢您的关注！</p> <p>8、医疗器械板块未来的发展规划？</p> <p>回答：公司医疗器械板块聚焦肿瘤产业链的预/诊/治/康，开展产品的研发和创新，持续加大医疗设备布局，不断拓宽产品线。2022年上半年，公司完成康复产品体外短波治疗仪的布局；2022年四季度，通过收购深圳圣诺医疗设备股份有限公司100%股权进一步向前端的诊断产品延伸，同时圣诺医药也带来急诊和ICU场景的高压注射器、精准输注设备及相关耗材，在市场上形成短、中、长期的销售循环。未来，公司将聚焦医院场景和家庭场景，围绕预/诊/治/康，打造自研与并购相结合的产品线路体系，形成医疗设备互相补充、协同发展的多元化格局。同时公司医疗器械板块进行收入结构调整，售后服务收入快速增加。医疗设备售后服务团队以用户为中心，借助移动化技术，创新售后服务业务模式和管理方法，实现设备信息数字化、用户反馈移动化、现场服务监管可视化，打破传统的售后服务体系，将用户、设备与团队连接起来。通过对设备的全生命周期管理及服务，提升用户满意度，持续增强用户粘性。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年2月17日

