

证券代码：300143

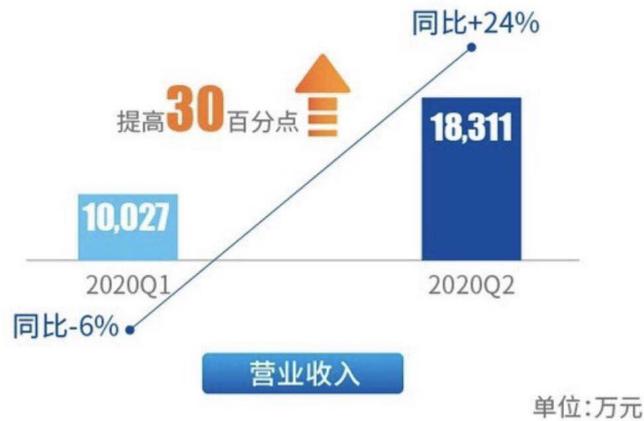
证券简称：盈康生命

盈康生命科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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	本次电话会议由华泰证券股份有限公司组织召开，通过电话会议系统完成，参会人员名单由华泰证券提供，主要机构有嘉实基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、同方证券有限公司、东方证券、华泰资管、睿远基金、中欧基金、银华基金、上海兴聚投资管理有限公司等二十余名机构投资者。
时间	2020年8月31日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 谭丽霞 总经理 刘钢 副总经理 彭文 玛西普董事长 徐涛 董事会秘书 胡园园
投资者关系活动主要内容介绍	一、管理层介绍公司2020年上半年经营成果 2020年上半年，受新型冠状病毒肺炎疫情影响，全球公共卫生安全及经济发展遭受了严重冲击，公司董事会及全体管理层克服重重困难，积极应对新冠疫情带来的不利影响，主动把握新的市场机遇，坚守抗疫一线，积极承接因疫情而无法得到妥善治疗的病人，展示了盈康生命的社会责任和使命感，树立了盈康生命的品牌效应。2020年上半年，公司实现营业收

入 2.83 亿元，较上年同期增长 11%；归属于母公司所有者的净利润 2,692 万元，较上年同期增长 14%。其中，二季度趋势向好，收入环比增长 83%，同比增长 24%，归母净利润扭亏为盈，环比增长 430%，同比增长 70%。

趋势向好,增幅明显



(1) 医疗服务板块

在这次抗击新型冠状病毒肺炎疫情中，公司快速响应，全面落实党和政府的决策部署，积极参与抗疫；公司部分医护人员亦主动请缨，参与武汉抗疫及各地应急支援队和机场、高速公路口的防疫工作。四家在营医院均实现“0 疑似、0 确诊、0 感染”。同时，为应对疫情影响，公司充分发挥肿瘤治疗的医院特色，拓展渠道网络，通过线上问诊、直播等多渠道维护病人来源和拓展生态用户；加强新入病人检查，多重防护保证患者安全；与公立医院并联，拓展转诊病人。在疫情的严峻挑战下，公司医疗服务板块仍实现收入 2.02 亿元，同比仅下降 6%；其中二季度逆势增长，收入 5 月份已恢复至同期水平，6 月份超同期，保持双位数增长；Q2 整体收入同比增长 3%，对比 Q1 环比增长 30%。同时，公司聚焦肿瘤综合治疗战略，上半年肿瘤病人入院人次、在院人数同比增长，用户吸引力增强；肿瘤科室收入和放疗收入占比提升。

布局新一线,恢复疫前水平

聚焦患者需求
打造国内一流的肿瘤治疗服务连锁
第一联想度品牌



①友谊医院: 友谊医院是成都市新冠肺炎疑似病例定点收治医院、成都市定点发热门诊等。为应对疫情, 医院成立“新冠肺炎”领导指挥小组、医疗专家组、医疗救治组、发热门诊护理组、院感组; 重新规划病房布局, 改造完成疑似病例隔离病房 30 间, 后备收治病房 60 间; 完成三级医院三通道改造, 优化发热病区流程; 搭建新冠肺炎生物实验室等。在此同时, 医院优化完善普通病区探视陪伴制度, 在多重防护保证患者安全的前提下, 并联公立医院, 积极承接血透、肿瘤等需要跟时间跟生命赛跑的病人的救治。友谊医院上半年实现收入 1.58 亿元, 同比仅下降 9%, 并且二季度开始逆势增长, Q2 收入环比增长 27%, 净利润同比增长 26%, 对比 Q1 环比增长 117%。

友谊医院因在抗疫中的优秀表现, 2020 年 2 月被成都锦江区委评为疫情防控先进集体; 2020 年 3 月被中国非公立医疗机构协会评为新冠肺炎疫情防控工作先进集体获通报表扬; 2020 年 7 月获四川省医院协会抗疫先进单位表彰。

● 以身作则,战“疫”担当

- 被成都锦江区委评为疫情防控先进集体
- 被中国非公立医疗机构协会评为新冠肺炎疫情防控工作先进集体获通报表扬
- 获四川省医院协会抗疫先进单位表彰



②重庆友方：优势加码，再战佳绩

友方医院 2020 年上半年实现收入 3453 万元，同比仅下降 9%。其中二季度开始恢复良好，Q2 收入同比增长 2%，环比增长 20%，净利润同比增长 26%，环比增长 117%。友方医院依托已有的肿瘤放疗设备在当地的领先优势（伽玛刀放疗人数等在重庆地区处于领先地位），进一步引入高端设备：PHILIPS Prodiva 1.5T 磁共振和 PET-CT，完善前端肿瘤筛查能力，并新购置 TOMO 刀，上述设备将进一步提升友方医院在当地肿瘤综合治疗的影响力。



图为 TOMO 刀

③杭州怡康：发展加速，收入同比增长 77.89%

怡康医院在原有肿瘤放疗的学科优势上，进一步围绕患者的需求通过床位扩张，引入外部共创团队，以及打造肿瘤内科护理病房的方式，提升肿瘤患者在院的体验。2020 年上半年营业收入同比增长 78%，其中二季度爆发增长，收入同比增长 162%，环比增长 131%。

④长春盈康发展进入新阶段：长春盈康医院作为新建医院，在疫情期间积极承担防疫工作，经长春市卫健委审批作为长春市核酸及抗体检测采样定点医院；围绕肿瘤综合治疗服务能力，医院积极推进证照的申请和审批工作；2020 年 1 月，长春盈康取得核磁共振配置许可证和放射诊疗许可证；2020 年 6 月，长春盈康取得头部伽玛刀配置许可证和放射诊疗许可证；2020 年 7 月，长春盈康通过市医保定点医疗机构评审，目前已进入开通医保阶段。

(2) 医疗器械板块：

2020 年上半年，公司医疗器械板块实现收入 8,099 万元，同比增长 114%。其中伽玛刀实现收入 6,375 万元，同比增长 68.83%，毛利率 83.43%，同比增长 1.24%。

公司从“医疗设备品牌”转型“肿瘤治疗生态品牌”，链接国内放疗行业知名专家，组成盈康医学放射外科专家顾问委员会，通过定期线上直播，打造“盈康肿瘤放射医疗外科”直播品牌，增强用户粘度，提高在手订单数量；公司汇聚了全国各区域 25 名一流行业专家，组织了 28 场学术直播，累计观看 17 万人次，形成了行业引领的学术影响力。同时，公司以用户最佳体验为中心，驱动售后服务体系迭代升级，由普通维保服务转向提供一体化服务的增值服务，实现用户终身化，收入多样化。

逆境中发力,加速全场景布局

聚焦全场景转型
打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌

MASEP
国内伽玛刀头部企业



二、互动提问

1、公司选址新一线省会城市，如何看待市场有些竞争者定位三四线城市，需求供需缺口的战略布局？

回答：目前，人口老龄化加速，重大疾病护理等需求增长，人均医疗保健支出呈增长趋势，癌症负担逐年加重，肿瘤发病率持续攀升，肿瘤早期筛查率不足，肿瘤治疗市场空间巨大，供需矛盾突出。公司的肿瘤特色的差异化定位优势正好把握巨大的需求缺口。

近年来，国家对肿瘤行业的关注和政策扶持都有不同程度的保障和完善，公司旗下医院分布的地区都属于新一线省会城市，当地省市区都有相应的政策出台和实施，有的地区还对肿瘤参保人进行门诊放、化疗时的相关治疗，以及非放疗、化疗期间恶性肿瘤镇痛治疗纳入放、化疗门诊专项支付范围，大大提高患者的就诊量。三四线城市固然有需求供需缺口，但我们也应该看到不同的城市之间的政策差异、医疗保障差异。

我们的战略目标是希望为中国人肿瘤治疗方面提供最好的治疗体验。好的治疗人才和专家、治疗科技、治疗创新等都还是集中在一线城市，我们定位一线城市一方面是因为医疗资源、教育资源更为集中，能够更深层次地满足差异化的用户体验；另外一方面，目前我们正在打造线上和线下一体的肿瘤

治疗康复体验云平台，布局新一线城市就是希望这家医院能成为辐射区域的核心和中心，通过区域网络辐射到区域里面的每个人。通过这个模式可以打破患者在诊疗上的时空界限，突破区域布局的边界，把我们在一线城市链接的最优质的医疗资源带到各地，实现我们的愿景，让每一位患者足不离乡享受到一流的肿瘤诊疗体验。

2、以友谊医院为例，公司认为单体医院收入体量的天花板会到多少？

回答：友谊医院成立于2013年，2014年开业，2016年即实现收入1.7亿元，净利润3957万元；到2019年收入3.38亿元，净利润8027万元。友谊医院编制床位是1200张，目前只开放了600张，且2019年度平均床位使用率为99%；其中，肿瘤科室床位共120张，使用率超过120%。

《四川省人民政府办公厅关于进一步促进民营医疗服务发展的实施意见》指出：“力争到2022年，三级民营医院数量增加100%以上，三级甲等达到3家以上，三级乙等达到5家以上，民营医疗服务量达到30%以上。友谊医院在四川省民营医院中排名第二，目前正在准备三甲医院资质的申请。随着未来三甲资质的落地和床位的陆续开放，友谊医院将会迎来新的增长期。

而我们整个发展医院的思路，并不是传统的思路，我们希望把医院打造成为一个平台，通过托管、通过线上线下结合的方式突破医院的床位边界。所以上半年友谊医院也在尝试依托我们的肿瘤治疗能力服务成都周边地区的地级市；而且通过发展线上线下结合的体验云平台也会进一步提升友谊医院的发展上限。

3、盈康生命未来希望成为什么样的公司？在医疗器械+

服务一体两翼的战略下，我们都做了哪些努力和详细规划？

回答：2019年3月，公司实际控制人变更为海尔集团公司，在过去的一年，我们最主要的工作就是战略重塑聚焦和策略调整，除风险、夯基础、筑能力。首先，我们要明确公司的战略定位是物联网肿瘤治疗康复生态品牌，是一家聚焦肿瘤诊疗生态，通过“一体两翼”持续为患者提供临床治疗科技创新、体验创新的综合解决方案服务商。

具体到“两翼”：（1）医疗器械板块：①从单一设备向一站式综合场景解决方案的服务商转型；②进行肿瘤治疗手段创新。（2）医疗服务板块：每家医院进行重塑调整，管理赋能，提高运营能力，目标是每家医院都成为我们的区域中心医院；②战略共创；③区域网络创新，打造线上和线下一体的肿瘤治疗康复体验云平台，让每一位患者足不离乡享受到一流的肿瘤诊疗体验。

4、关于医疗服务板块的毛利率，今年毛利率下降的原因是什么？如果是考虑疫情影响，今年下半年可以恢复到什么水平？

回答：公司医疗服务板块受新冠疫情影响还是蛮大的，医院因疫情关停了部分科室，暂停或暂缓了部分诊疗服务，一些病人为了避免风险也选择延缓去医院就医，由此导致其他诊疗服务的需求下降，医院各科室就诊人数减少、床位使用率不足；同时，为防控新冠疫情，医疗服务业务防控成本及费用上升，上述综合影响导致公司医疗服务板块上半年的毛利率、净利率有所降低。但其实主要还是一季度影响比较大，二季度恢复很快，已经在向往年平均毛利率水平恢复。下半年，我们将继续围绕公司战略定位和目标，不断优化管理水平，比如通过床位动态化管理提高床位使用率等，逐步提高毛利率。

5、关于床位数，公司各家医院的床位数规划是怎样的？比如像友谊医院床位使用率已经很高了，未来有什么规划？

回答：目前，友谊医院规划床位 1200 张，实际开放 600 张，2019 年度平均床位使用率为 99%；其中，肿瘤科室床位共 120 张，使用率超过 120%。未来将逐步进行床位开放，预计 2022 年开放 800 张。

6、我们肿瘤科室会面对跟公立医院、其他民营医院的差异化竞争，我们的差异化主要体现在哪里？怎么样去提高患者口碑，以及采取哪些方式吸引医生资源？

回答：我们差异化是在保证医疗疗效的基础上提供更好的医疗体验，核心是在保证医疗疗效的基础上保证患者口碑。

为了实现差异化，我们也需要好的医生和设备，跟三甲医院好的医生不一样，三甲医院可能是手术方面的，我们需要的是放疗专家和物理师，依据现有的优势形成发展最好的医疗体验。吸引医生资源主要依靠我们的共创机制，每个医生都是我们的共创共赢共享合伙人，每个人都是在服务我们的用户的基础上实现自己更大的价值。

7、伽玛刀、直线加速器市场目前市场容量如何，主要竞争厂商有哪些？公司有哪些竞争优势确保在其中获得一席之地？

回答：目前肿瘤治疗方法主要有手术治疗、放射治疗、化学治疗等，放射治疗在整个治疗方法中起到的作用越来越大。而我国放疗设备数量“不充分”，远低于世界卫生组织关于每百万人配置放疗设备的要求。而伽玛刀和直线加速器都是放疗的常用设备。

从具体的政策来看，根据 2018 年 4 月 9 日国家卫生健康委员会发布的大型医用设备配置许可管理目录（2018 年）的

通知（国卫规划发〔2018〕5号），伽玛刀等大型医用设备配置许可由甲类调为乙类，PET-CT、伽玛刀等将不再由国家卫健委，而由省级卫健委（卫计委）进行配置审批；2020年7月31日，国家卫生健康委财务司发布《关于调整2018-2020年大型医用设备配置规划的通知》，该文件指出全国2018年-2020年总体规划由新增146台调整至新增188台；直线加速器的全国2018年-2020年总体规划由新增1208台调整至新增1451台。配置许可的放开以及配置数量的增加，为伽玛刀、直线加速器等大型放疗设备打开了巨大的市场空间。

伽玛刀国内品牌主要竞争对手是奥沃和一体医疗，但玛西普研发生产的头部伽玛刀产品 Infini，已经达到国际先进水平，也是目前国内率先通过美国 FDA、SS&D 双认证的头部伽玛刀，技术水平已远超国内竞争对手；国外主要竞争对手为医科达。中国直线加速器市场被外资厂商垄断，主要是医科达。目前国内产品体系较全且能够量产的只有新华医疗。

玛西普在其中的竞争优势还是很明显的，主要体现在我们的五大引领：

（1）技术引领——突破垄断，获国际认证

玛西普始终坚持技术领先，推动科技创新，突破肿瘤放射治疗核心技术，打破国外行业垄断，推出三代拥有自主知识产权的伽玛刀；产品入选中国医学装备协会2016年优秀国产医疗设备产品名录；拥有7项国内专利，3项美国专利和37项软件著作权；已获得中国CFDA、美国FDA认证、美国SS&D认证和哥伦比亚INVIMA等认证，具备全球多个主要市场的准入资格；美国著名医院—孟菲斯卫理公会大学医院将头部伽玛刀设备由医科达生产的伽玛刀更换为玛西普的产品，获得国际认可。同时，公司积极布局国际放射治疗新技术和新产品，通过间接持股美国先进质子放疗设备企业 Protom 公司，增强了公司在高端放疗设备领域的竞争力。

（2）方案引领——一站式放疗全场景综合解决方案

公司聚焦用户最佳体验，利用现有技术团队，并引入科研技术人才，建立“5+4”的产品体系，即5大全球研发平台（伽玛刀、直线加速器、小质子刀、术中放疗、智慧云平台）和4大全球技术支持平台（产品预研、产品注册、科技政策、技术管理），加速布局其他肿瘤治疗设备的研发，从卖单一设备向一站式综合场景解决方案的服务商转型，力争实现放疗全场景的综合解决方案引领，打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌。

（3）市场引领——国内伽玛刀头部企业

玛西普是国内领先的大型立体定向放射外科治疗设备供应商，是全球范围内最主要、且具备竞争力的伽玛刀产品供应商之一。玛西普在国内头部伽玛刀的市场占有率逾50%（市场第一），并率先实现大型放疗设备自主出口，全球装机量100+台；其第二代头部伽玛刀具备国际领先优势，国内首家获得美国FDA和SS&D双认证，同时取得了全球主要市场准入认证，并率先成功打破国际大型公司全球垄断地位，成功在美国实现销售。

（4）管理引领——持续创新能力和迭代升级的经营策略

公司在管理中实践“人单合一”模式，员工以用户为中心，创造用户价值，并在为用户创造价值中实现自己的价值合一，以此来激发员工的激情和创造力。先进的管理模式驱动了公司的持续创新能力和经营策略的不断迭代升级

（5）资源引领——显著的原料供应优势，突破产能限制瓶颈

伽玛刀是采用放射性元素钴-60进行放射治疗的设备，且每5-7年需要更换钴源，所以产品对于钴源的依赖程度非常高，钴源的供应也是限制伽玛刀每年产量的瓶颈所在。玛西普在2006年注资成都中核高通同位素股份有限公司。中核高通

为中国核工业集核技术应用产业平台——中国同辐股份有限公司的核心企业，是国家重要的堆照同位素生产基地，是国内最主要的钴源供应商。作为中核高通的股东，一方面可以突破产能限制瓶颈，保证未来国内装机扩张的需要，另一方面也能满足未来国内外换源和废源回收处理的要求。

8、从国家卫生健康委财务司发布的《关于调整 2018-2020 年大型医用设备配置规划的通知》，可以看出伽玛刀等放疗设备有很大空间，公司是否有相应制定未来 3 年的销量目标，或者是市场占有率目标？

回答：目前，我们头刀的国内市场占有率已经是第一，未来一方面继续完善销售网络，加大国内市场占有率，另一方面要大力开拓海外市场。相比于国内其他品牌，我们在海外市场有巨大的竞争优势，虽然短时间内受新冠疫情的影响，但长期来看海外市场（特别是除欧美外的经济欠发达地区）还是具有广阔空间。

为加强在放疗市场的行业领先地位，进一步提升市场占有率、区域覆盖度和品牌国际化，从去年开始，我们进行了市场网络体系的建设和完善，引入销售人才，搭建国内八大网格化的区域销售组织，建立事前算赢的订单漏斗机制，目前的订单漏斗池和明确意向订单数量大幅提升。只是一个伽玛刀项目需要相对比较长的准备和执行周期，所以订单转化需要一定的时间。

9、公司直线加速器项目和质子项目的研发或者落地进度如何？

回答：目前，公司研发的直线加速器进展顺利，已经在机房调试阶段，预计下半年进入第三方型式检验阶段，明年进入临床试验阶段，之后进行注册申报，预计最快可以在 2022 年

	<p>释放利润。</p> <p>质子项目，我们前期参股了美国 Protom 公司，目前正在跟其探寻合作路径，希望尽快在国内落地。</p> <p>10、经销商品业务增速很快但毛利率偏低，公司后续对于这块业务的战略定位？</p> <p>回答：公司基于用户需求，对经营策略进行了迭代，从卖单一设备向一站式综合场景解决方案的服务商转型，为用户提供包括机房规划/改造、设备配套、证件办理服务等事前、事中、事后全流程的综合解决方案，除了配置伽玛刀外，还会为用户提供其他配套设备，包括影像诊断设备（CT 等）、治疗设备（直线加速器等），因此大家看到我们的收入结构中会有一些的经销产品收入。相比自产产品，经销产品的毛利偏低，但是其作为整体解决方案的一部分，第一可以带动公司自产产品销售，有利于公司销售收入的增长；第二可以和自产产品形成合力，具备更大的竞争优势。</p> <p>医疗器械板块，我们的战略定位不变，依然向“高”端发展，打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌，但在经营策略特别是销售策略部分，我们还是会通过提供综合解决方案提升公司的收入水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 8 月 31 日