

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：2022-01

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	本次电话会议由开源证券组织召开，投资者名单由开源证券提供，包括嘉实基金、景顺基金、睿郡资产、通用投资、中欧瑞博、太平基金、盘京、翎展基金、中加基金、长城基金、长城财富、长盛基金、中信证券自营、东方证券、长城证券、信达证券、西部利得、五地投资、东方马拉松、前海道明、恒越等33名机构投资者。
时间	2022年1月12日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡园园 投资者关系总监 郝艳芳 资本运作总监 杨雪
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司股权激励计划方案简介 为进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，按照收益与贡献匹配的原则，公司推出了本次股权激励计划。 本次激励计划采取的激励工具为限制性股票（第二类限制性股票），股票来源为公司向激励对象定向发行公司A股普通

	股和在二级市场回购公司 A 股普通股，激励对象总人数为 131 人，包括公司公告本激励计划时在本公司任职的董事、高级管理人员及核心骨干员工，激励股票总量为 418.90 万股，授予价格为 7.27 元/股。 本次股权激励计划设定的考核期限为 2022 年到 2024 年，分 3 期归属。考核指标是以 2021 年营业收入值为基数，对各考核年度的营业收入值定比 2021 年营业收入基数的增长率进行考核，以 2021 年营业收入值为基数，触发值为 2022-2024 年度营业收入增长率分别不低于 20%、44%、73%，目标值为营业收入增长率分别不低于 30%、69%、120%，达到或者超过目标值，兑现 100%；未达到目标值但超过触发值，按实现比例兑现。 二、互动提问 1、公司设定收入而非利润作为考核目标的考量有哪些？ 回答：考核目标的设定是公司结合大健康定位、未来战略规划以及行业发展等因素综合考量而制订。盈康生命的初心是致力于满足用户全生命周期的健康需求，做人类健康的守护者。基于以上初心： ①我们希望能够服务更多的用户、创造更多用户价值。而能体现服务用户数量的主要是收入。 ②我们要提升的是用户体验，而不单单是赚钱，所以利润并非最重要的指标。 ③收入增长率能更好的反映企业的市场占有能力（1+N+n 布局的逐步落地），是预测企业未来业务拓展趋势和服务更多用户的重要标志。 ④本次激励股票主要来源于回购，是海尔入主后的第一次股权激励，希望有效绑定核心员工，真正起到激励作用。能直接影响、考核核心科室医生的指标更为直观的就是用户量/收
--	---

	入。 2、本次股权激励除高管外其余 126 名激励对象中医疗板块人员占比有多少？ 回答：本次激励对象 131 人，其中器械板块不超过 10 人，其余主要是医疗服务板块的人员。 3、除了本次股权激励外，公司计划从哪些方面提升管理人员的动力来保证团队高效的执行力？ 回答：除了本次股权激励设定的目标外，公司对旗下各家医院包括设备板块都有明确的考核指标来保证公司目标的达成。公司基于内部考核指标采取高分享高增值机制，员工在平台上创造的价值越多，可分享的价值就越多。 4、未来新注入上市公司的医院会对医生有相应的激励措施吗？ 回答：本次股权激励，主要面向公司旗下医院核心科室的医生。我们选取的标准是年收入贡献至少 300 万科室的核心成员，包括核心技术骨干及护士长。对于后续新注入的医院，除了公司本身高分享高增值的机制之外，我们不排除会推出第二期甚至第三期股权激励计划。 5、在医疗团队搭建完善后，彭文总在经营方面会有哪些新的举措？ 回答：在医疗团队搭建不断完善的基础上，公司主要从三个方面着手提升经营管理水平： ①提升学科实力，紧抓内涵发展。在肿瘤综合治疗方面通过开展新技术、新业务，提升市场竞争力。 ②通过集团化管理降本增效，打造成本领先优势。公司通
--	--

	过集约化方式加强供应链管控、降低行政后勤成本，进而降低单体医院成本。 ③围绕 1+N+n 的战略目标进行外延式拓展。公司目前正在积极寻找符合公司战略的标的，优先聚焦于 10 家中心旗舰医院的逐步落地。 6、目前旗下医院实行 DRG 或 DIP 情况？对医院的经营有哪些影响？公司有何应对措施？ 回答：2020 年成都试点 DIP，友谊医院 2020 年没有被扣钱反而医保结算资金更多了。2021 年友谊医院参与三甲医院评审，暂时退出试点。成都市今年正式按照 DIP 运行，四川省医保按照 DRG 运行。广慈医院今年在试点 DRG，可能明年正式执行。运城市在试点 DRG，虽然运城第一医院不在试点名单内，但是医院已经在按照 DRG 要求自己，加强病案首页质量管理，为 DRG 正式运行做准备。 关于本次医保支付改革，我们持积极态度。我们认为我国医保支付改革有利于推动诊疗的规范化和标准化，促进行业降本增效、更加高质量的发展；与此同时，它也会抑制医院不顾成本追求高新技术的冲动，促进行业净化。政策对于精细化管理水平低、病案首页管理不规范、缺少优质诊疗资源与价格优势的中小型民营医疗机构可能会受到一定冲击，对盈康生命来说属于利好： ①未来民营医院环境更加规范、净化，行业发展更加健康。 ②有利于我们成本的进一步降低，能够更好的让市场发挥更大的作用。 ③有利于公司高水平团队的建设，加速学科的完善。 ④有利于坚定我们的战略，能够让我们有动力做持续的创新。 ⑤有利于加速我们物联网医疗生态的落地。
--	--

	公司具体应对措施： ①公司旗下医院全部请专家对临床医师、病案管理人员、财务人员、信息人员等进行讲解培训，强化医院全体医务人员对 DRG 的认知水平。 ②建立提高病案首页质量有效管理机制，加强全员病案首页填写规范知识培训，明确各方职责，全程质控、全员质控。 ③向病种支付标准看齐，深入分析病组的费用结构，通过盈亏分析找出影响成本的主要子项目，合理控制，缩短患者住院时间、优化临床路径。 ④持续投入信息化建设。主要涉及的项目包括信息化系统、互联网医院等系统运营，全面提升包括数据采集、数据分析等信息化管理能力。 ⑤开展更多符合公司技术和成本优势的项目如肿瘤治疗与康复，帮助医院提高运营周转效率并提高成本管理能力。 7、四季度以来的局部疫情对公司旗下医院的经营是否有影响？ 回答：应该说疫情对所有的医院都会产生影响。成都 2021 年爆发了几次疫情，友谊医院严守医疗底线，做好疫情防控，保证服务质量，在成都疫情最严重的时期也保持了较好的增长水平。 8、目前几家医院的病床利用率？ 回答：友谊医院床位使用率接近 90%；友方医院偏低，未来还有较大上升空间；广慈医院床位使用率很高，在 95%以上接近满床的状态。 9、2022 年集团培育医院的注入预期？ 回答：公司一直在按照 1+N+n 的战略持续推进，目前主要
--	--

	聚焦于“1”的建设。除了上市公司体外医院外，公司在珠三角、京津冀等地也有一些潜在投资标的。公司会根据资金情况、市场情况审慎评估体外医院以及潜在投资标的的优先顺序。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。 10、公司如何做好医疗质量的控制，避免发生负面情况或者医疗事故？ 回答：公司致力于满足用户全生命周期的健康需求，做人类健康的守护者。通过创改变传统医疗的物联网医疗新生态，将海尔的“人单合一”模式复制到医疗领域，创新探索出“医患合一”模式，以患者最佳体验为核心，打造“医护围着患者转”的全新医疗服务格局，实现“天下人，一生盈康”的美好愿景。 当前国内疫情防控形式复杂，公司严守医疗底线。公司于2022年1月10日内部发布《关于疫情防控下进一步做好患者诊疗工作的通知》，重点从加强危机重症接诊管理、加强普通门诊管理、加强发热门诊管理、加强住院管理四个方面着手，在不违反防疫情况下，保障患者生命至上，给患者提供全流程最佳体验。在整个医疗质量管理方面，医疗质量事业平台内部的管控上通过医院自查、现场考核评价、反馈整改，形成PCDA闭环，这也是院长年度考核重要内容。在提质增效方面，公司建立日清+周清+月清运营显示分析体系，并通过数字化实现实时分析，做好病案质控、临床路径管理，减少负面情况和医疗事故的发生。专家人才方面，公司聘请经验丰富的专家人才，注重对医护人员在技术与合规方面的培训。 11、收购运城第一医院之后，集团做了哪些措施提升它的经营情况？
--	--

	回答：收购运城医院后，海尔集团分两个阶段对运城第一医院进行管理整合、运营提升。第一个阶段称之为“百日计划”，医院收购过来后，公司各业务平台派出专门人员迅速下到医院对接，点对点帮扶。对医院存在的问题，包括医院管理、信息、财务、人力等进行专项调研和解决。例如，在组织模块，通过对组织架构调研、梳理、盘点等输出《医院组织架构现状及调整建议》；在人才模块，通过对班子成员、学科带头人的综合评估和全院人力配置、能力现状调研分析，输出《人才盘点报告》；在文化模块，植入医患合一理念，聚焦全员创造用户最佳体验；在医院运营模块，通过组建专业化的运营管理队伍，聚焦提升医院诊疗服务水平和精细化管理水平；在信息化建设模块，搭建物联网医疗管理平台。第二个阶段，聚焦医院学科能力建设、运营管理提升，打造医院可持续发展的业务和管理能力。包括完成学科评估后确定医院学科发展规划，明确特色学科、重点学科和普通科室的各自发展规划，大力引进专业人才，打造医院特色专科、科室特色诊疗技术；同时，建立标准化的运营管理体系，制定全院及各临床医技科室和职能部门的五年发展战略规划，落实年度经营计划，立足自身、对标行业运营标杆，提升运营的效率和效益。 12、友方医院的经营情况？ 回答：友方医院目前是上市公司体系内盈利能力最强的一家医院，我们对友方医院抱有比较高的期望。友方医院的大型放疗设备、影像设备很齐全，也很高端。公司对友方医院的增长空间还是充满信心的。 13、友谊医院现在床位的使用率已经很高了，未来的业绩驱动力有哪些？ 回答：①友谊医院作为三甲综合医院，目前 600 张床位，最大可开放到 800 张床位，床位使用率还有进一步增长的空
--	---

	间。 ②提高床位周转率，将术前检查移至门诊完成，预先对手术风险进行评估，分流低危患者和高危患者，等待条件成熟后再收入院，入院后 1~2 天即可手术。 ③调整学科结构，增加新的产出高对社保依赖低的学科，逐步淘汰产出低的学科。 ④差异化拓展门诊，做日间手术。 14、上海永慈康复医院在康复板块比较成功，公司如何把成功的经验复制到其他医院？ 回答：上海永慈康复医院（以下简称“永慈医院”）作为上海最好的康复医院，医院开放床位 800 张，一直处于满床状态。在海尔集团体系内，公司会把永慈医院成熟的康复管理模式和经验应用到旗下各家医院，单独开设康复科，建设康复的大学科中心，把康复学科打造成各家医院除了肿瘤学科以外的强势学科。目前永慈医院的康复管理模式在友谊医院、广慈医院、运城第一医院都已经在落地。 15、如果按照 2022 年收入增速 30%的目标值来看，其中医疗服务板块可以做到多少增速？公司体内的几家医院包括友方医院、广慈医院、友谊医院今年的增长预期？ 回答：本次股权激励草案 2022 年公司设定的收入目标值是 30%增长、触发值是 20%增长，主要是基于以下几点：友谊医院获得三甲资质，未来在业务上带来的放量；广慈医院受限于床位使用率很高，公司会增加二期的建设并通过结构调整提升收入和利润率；友方医院有望通过高质量运营保持增长；运城第一医院和长春盈康医院的托管收入增厚公司收入等；设备板块通过产品和市场的调整也有望带来较好的增长。
--	---

	16、公司 2022 年设备板块有什么新举措？ 回答：受制于公司设备板块目前只有伽玛刀这一款产品，受政策限制订单波动比较大，对公司 2021 年的业绩造成了一定的影响。 2022 年，产品方面，公司将通过持续技术升级迭代巩固头部伽玛刀的市场引领地位，同时推进直线加速器的研发进度。此外，公司也在积极储备研发和收购一些面向患者和家庭端的肿瘤治疗设备，通过丰富产品线平滑伽玛刀的订单波动。市场方面，针对公立医院，公司计划通过学术建设打通公立医院销售渠道；针对县级医院，公司拟与国家级协会和学会共创，积极响应国家千县工程计划；针对民营医院，公司通过提供综合解决方案帮助医院建设放疗科室，提升用户粘度。海外方面，公司拟在美国建设学术中心和研发中心，并积极响应国家“一带一路”政策，由于海外市场销售大型医疗设备不受配置证等政策限制，随着海外疫情得到控制，公司也会在原来较好口碑和海外影响力的基础上加大海外市场开发力度。 17、直线加速器的研发进度？ 回答：医用直线加速器有接近 70 年的历史，主要生产厂家有医科达（瑞典）和瓦里安（美国），这两家占据了全球 90% 的市场份额。目前国产直线加速器尤其在配套软件的技术方面与国外龙头相比差距较大，这也造成了虽然国内有最多的研发企业，但是 90% 以上的市场份额仍然被国外品牌占据的局面。 公司直线加速器产品自研发开始定位为市场最先进的技术和产品，比如高剂量率、MV/kV 图像引导、旋转调强技术、筒形结构等，这些都是直线加速器领域最先进的技术，无形中也增加了研发和调试的难度和时间。直线加速器由硬件和配套软件构成，鉴于目前国内的技术水平有限，公司正在对接美国的专家就软件部分进行升级迭代，确保公司直线加速器一上市
--	---

	可以做到市场引领。公司会加速推进直线加速器的型式检验，争取尽快申报注册。
附件清单(如有)	
日期	2022 年 1 月 12 日