

证券代码：002044

证券简称：美年健康

## 美年大健康产业控股股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）参与美年健康2022年度报告网上业绩说明会的投资者		
时间	2023年5月25日（周四）下午15:00-17:00		
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）		
公司接待人员姓名	董事长俞熔先生；董事、总裁徐涛先生；独立董事王辉先生；高级副总裁、财务总监押志高先生；副总裁、董事会秘书万晓晓女士		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在全景网“投资者关系互动平台”（<a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a>）采用网络远程的方式召开2022年度报告网上业绩说明会，与投资者进行沟通，主要内容如下：</p> <p><b>一、请问美年臻选平台目前覆盖了哪些城市？</b></p> <p>美年臻选是应用于C端的营销平台，促进个检销售线上化，沉淀C端用户，并为之建立个人健康管理平台，提供保健产品等健康管理服务，丰富购买渠道和衍生服务。截止3月底，已有306个城市入驻美年臻选，通过美年臻选小程序运营，达到“连接、触达、转化、忠诚”实现客户终身价值，持续打造美年新增长引擎。</p> <p><b>二、公司今年的组织架构有哪些变革？</b></p> <p>公司全力推动以医疗品质、客户满意度和深耕一线为导向的组织变革，强化质量和绩效文化，打造集团、大区及城市集群的高效能、强执行组织体系，明确各层级定位、职能及权限，建立三级赋能管控机制，</p>		

全方位提升组织效能。在集团层面，公司进一步优化总部组织效能，职能部门将归集为利润平台、赋能平台和支撑平台，在发挥战略引领、集约管理、风险管控的作用外，聚焦提升专业赋能，运营管理和业务开发功能，打造价值创造型总部。在地方层面，构建城市集群作为核心经营单元，将公司 200 多个城市归结组合为 50 个城市群，优化组织覆盖半径，减少中后台重复建设，以强带弱提升组织赋能提高整体组织人效，提升运营效率。后续将进一步完善组织变革举措，强化组织效能释放。

### 三、公司体检业务恢复到新冠疫情前客流量了吗？保险业务进展到什么阶段了？什么时间能看到保险业务上线？增加下午场或者别的新业务了吗？祝美年业绩长虹

1、开年以来，整体经营环境进入需求推动、量价齐升的良性发展通道。团体和个人的体检需求持续提升，主流职场人群、政企客户，阳康人群、慢病人群、老人群体、高收入群体等多元化与个性化体检和健康服务需求持续增长。今年一季度，公司到检人数同比增长 45.2%。

2、保险是公司的创新布局之一，目前保险各项业务稳步发展。公司通过健康体检大数据结合保险创新优化套餐和检后服务，更好地满足用户健康管理需求，搭建“专业体检+智能诊断+专科诊疗+保险支付”的数字化健康服务平台，构建美年专属的保险产品创新+预防医疗 HMO 模式，结合健康大数据定制高性价比的团体员工福利保险方案，帮助企业加强员工健康管理。公司自收购保险经纪公司以来，快速与国内多家保险公司、TPA、DTP、人工智能等机构建立了密切、深入的合作关系与服务网络。例如，公司联合人保健康在“美年 E 保”推出肺结节人群专属的百万医疗产品 plus 升级版，含体检服务及肺结节影像病程管理服务，定制化干预投保人的肺部健康。此外，公司与人保健康签署战略合作协议，携手推进“预防医学+保险创新”发展新模式。今年 3 月，公司与镁信健康在女性带病体保险领域达成合作，聚焦女性群体特点，充分发挥平台及渠道优势，打造覆盖全女性人群专属“医疗险+重疾险+健康服务”保障体系“臻医保”，并融合技术创新，让所有女性都有机

会享受平等优质的健康保障。公司推出的系列专精特新创新产品中包含保险业务，如“肺结宁”产品包含恶性肿瘤保险。同时，公司也通过保险经纪公司，积极拓客保险公司的体检人群，赋能体检主业。

3、公司上线的数字化系统--扁鹊系统具有分时预约的功能，可以助力门店调整排期，灵活增设下午场。下午场可以做非空腹的项目，不需要空腹抽血的项目如血管超声、免疫类的血液检查、CT 检查等专科检查均可在下午场进行。

**四、公司未来 3 年的主要业绩增长点在哪？是市场占有率的提升？还是客单价的提升？或者客户到检后服务变现能力提升？请具体说明，并预期增长有多少。**

1、公司的增长主要来源于以下三个方面：一是通过精细化运营带来的内生式增长，在经营端精细化、数字化运营管理下，逐步释放销售人效、店均坪效，上线数字化系统降低各环节费用、增强客户体验、持续提升复购率与客单价，持续强化增收提价降本增效工作。二是以创新产品力驱动内生式增长，在传统创新产品外不断推出具有创新性的优质体检项目，升级医疗品质和用户体验的基础，同时在美年臻选、健康保险、企业福利等衍生领域快速发力，持续强化产品力与创新力。三是参变控带来的增长。

2、目前体检市场需求旺盛，尤其疫情后的健康体检消费意愿强烈，消费客单价也呈现上升的趋势。今年将通过三个方面提升客单价：第一，在保证医疗品质的基础上，合理提升基础套餐里原先定价较低的产品，对套餐价格体系进一步规范梳理，回归合理价格。第二，在原有套餐的基础之上，增加优质创新品类，配置当下先进的检测手段，带给客户良好的体验，增厚公司收益，同时也体现美年独有的科技标签。第三，挖掘中高端客户需求，优化客户结构，持续减少折扣幅度，同时发力“美兆”“奥亚”品牌高质量发展，为客户提供个性化定制化的深度产品体验，从而不断提升高端客户占比。

在数字化与信息化的赋能下，公司持续完善医疗质量体系建设，推

动学科建设，并通过精细化运营不断升级医质服务，带动 NPS 客户满意度提升，再通过转介绍带来复购，从而推动客单价提升；同步以提升销售人效，带来利润提升，加之公司持续投入医疗与人才建设，最终形成品质驱动的闭环发展体系。

**五、公司对国内体检市场未来 5 年内市场占有率和营收规模有预期吗？现在国内体检行业规模增速有多少？2023 年公司是否已经摆脱疫情影响，回归预期的发展步伐上了？**

1、从市场规模来看，根据中研普华产业研究院发布的《2022-2027 年中国健康服务行业市场全景调研与发展前景预测报告》显示，2021 年中国健康体检市场规模为 1,890 亿元，预计到 2025 年，我国健康体检市场规模将突破 3,000 亿元。

2、据《中国卫生健康统计年鉴（2022）》的数据，2021 年全国健康检查人次为 5.49 亿人次，全国体检行业渗透率约为 38.88%。从健康体检总量来看，体检人次由 2009 年的 2.3 亿增长至 2021 年的 5.49 亿，年复合增长率 7.52%。

3、2023 年以来，整体经营环境进入需求推动、量价齐升的良性发展通道。公司经营稳定，整体发展态势良好，具体经营情况请关注公司后续披露的定期报告。

**六、请问贵司拥有如此海量的健康数据，贵司有没有和相关科技公司合作利用这些数据推动人工智能在预防医疗领域的进步呢？**

美年深耕预防医学领域，多年下来积累了海量专业的标准化数据，是在人工智能 AI 应用方面最有可能形成核心竞争力和盈利模式的企业。美年从 2017 年就开始落地 AI 应用，以人工智能 AI 技术应用辅助诊断，提高阅片效率，升级医质管理，从而带来客单价和复购率的提升，并持续以人工智能 AI 技术赋能推出专精特新产品，强化公司收入。目前，公司持续利用大数据和人工智能技术实现了 AI 辅助超声甲乳结节自动识别分类、AI 辅助胸部 CT 阅片、超声流程自动化、检验产品远程

质控等技术的核心突破，并不断推出“脑睿佳”（含脑区 AI 分割重建技术）、“肺结宁”（含 AI 智能评估肺结节技术）、眼底分析（含 AI 眼底照相分析技术）、冠脉钙化积分（含 AI 自动判定钙化情况技术）等专精特新创新体检产品。同时，推动 AIGC 也是公司的重要目标之一，将进一步利用 AI 人工智能和健康体检大数据赋能企业运营管理能力。目前，美年健康研究院正在与相关科研院所合作，启动基于 AIGC 技术在健康体检行业的应用研究，发挥美年健康数据优势，利用 AI 人工智能，尽早实现智能总检、智能客服、虚拟健康顾问等先进技术的产品化，强化公司数字化运营能力。公司认为，人工智能在健康体检领域有很好的应用场景和商业场景。一方面，人工智能 AI 技术的应用可以助力精准筛查，提高筛查精准度，改善客户体验，提高客户满意度，另一方面，则有助于进一步提高经营效率、降低成本，并且，基于体检流量带来的优质健康大数据，也将进一步优化赋能 AI 算法，在细分领域开启更多应用场景。

#### **七、美年有庞大的体检数据，是很好的研究样本，在这方面有什么研究成果吗？**

近年来，公司积极参与国家级重点科研项目，深入展开健康大数据的科研应用，聚焦服务公共卫生、促进临床科研、赋能健康产业发展与提升健管品质四大方向。今年 4 月 16 日，美年健康集团联合北京大学医学部美年公众健康研究院共同发布了《美年健康 2022 年度健康体检大数据蓝皮书》（以下称“蓝皮书”），蓝皮书数据来源于 2022 年美年健康集团全年体检人群中抽取的样本，样本量为 1647 万，覆盖全国 31 个省、自治区和直辖市，以劳动力人口为主要分析对象，是国内目前首次发布的样本数量超千万级、地域覆盖最广，且包含健康人群体检数据报告。

再例，公司牵头承担了“科技部重点研发计划——健康体检大数据云平台构建”，该计划获科技部立项支持，属于国家重点研发计划“主动健康和老龄化科技应对”重点专项，美年牵头与北京大学、中国人民

解放军总医院、北京市体检中心等九家临床及科研机构合作，旨在通过构建健康体检大数据平台，开展健康体检大数据的深度挖掘和应用，更好地服务“以健康为中心”的战略转变和“健康老龄化”的大众需求。

公司持续利用健康体检大数据与 AI 人工智能结合，提升疾病早筛精准度，持续打造专业领域创新领导力，如推出脑睿佳、肺结宁等系列专精特新创新体检产品，进一步强化血管健康、肝健康产品、免疫力评估产品、糖尿病健管产品、女性健康产品的研发推广。目前美年健康研究院正在与相关科研院所合作，启动基于 AIGC 技术在健康体检行业的应用研究，发挥美年健康数据优势，利用 AI 人工智能，尽早实现智能总检、虚拟健康顾问等先进技术的产品化，强化公司数字化运营能力。

**八、请问面对人口老龄化，公司针对老年群体有推出什么产品套餐吗？**

老年群体一直是公司预防医学服务的重点人群，公司针对老年疾病预防的专项套餐，老年人的检后干预及健康管理，特别是在心脑血管、肿瘤筛查、阿尔茨海默症预防筛查等领域取得良好进展。

以脑健康为例，公司推出创新产品“脑睿佳”，针对脑认知和脑卒中智能风险评估套餐，覆盖老年痴呆、脑卒中等重大疾病，对老年痴呆、阿尔茨海默症早期预警有着很好的作用，这也是国内首个面向大众的多维度脑健康风险智能评估产品。其中脑认知风险智能评估套餐售价 999 元，具备脑功能早衰检测和痴呆风险超早期预警功能，检测项目包括脑健康自测量表、全脑容积核磁检查、APOE 基因检测、100+脑区及认知功能评估，以及一般检查、血脂血糖检测等。可综合多维度体检信息，同时结合脑萎缩 AI 智能量化分析，计算未来十年脑认知功能损害风险。脑卒中风险智能评估套餐售价 1299 元，包括脑健康自测量表、颈动脉斑块核磁检查、斑块稳定性评估、APOE 基因检测、叶酸代谢能力评估、一般检查、血糖血脂检测等。可综合 30 多个维度的体检指标，结合血管形态及斑块量化分析技术，计算未来十年脑卒中风险。未来公司也将继续积极关注和研究布局针对老年群体的检后健康管理和专科医疗服

务，更好的为客户服务。

**九、请问 1:公司有没有提升公司体检质量达到公立大医院水准的计划目标？如果有的话，俞董希望多少年内实现？ 2:俞董提出过今年公司争取盈利的小目标，现在看这个目标有把握实现吗？**

1、公司持续夯实内功，不断深化提升医疗标准化建设，完善医疗质量管理体系，深耕放射、超声、检验、主检四大重点学科建设。经过长期的努力耕耘，公司四大基础学科已经达到和接近知名公立三甲医院的水准，消化道、呼吸（肺结节）、脑健康、肿瘤早筛等重点学科已经超越公立医院的水平。公司紧跟国家卫健委、中华医学会等权威机构的学术指引，对医质 800 分、岗位 SOP、重要异常结果管理、放射和主检质控标准等核心制度持续进行完善修订。通过美年“医讲堂”规范化培训，全面持续提升医技护的专业技能，2022 年培训学员达 20.2 万人次。500 家分院完善了“三级质控”体系，依托专业系统和人工智能技术的全面实施，在主检、放射和超声领域不断完善常态化质控机制，持续提升核心学科的专业能力。实验室全面落实全新的 LIS 系统，以过硬的医疗质量管理体系陆续纳入到各地临床检验结果互认体系中，并持续加快获得更多地区的“互认券”，更好地方便客户就医，减轻客户医疗负担，提高疾病诊断效率，进一步提升美年的医疗底蕴和品牌公信力。

2、今年以来，整体经营环境进入需求推动、量价齐升的良性发展通道。团体和个人的体检需求持续提升，主流职场人群、政企客户，阳康人群、慢病人群、老人群体、高收入群体等多元化与个性化体检和健康服务需求持续增长。今年一季度，公司共实现营业收入 209,557.34 万元，较上年同期增长 53.82%，到检人数同比增长 45.2%，客单价同比增长 8.3%。公司整体经营稳健，发展态势良好。

**十、今年会考虑收购参股公司吗？用什么资金呢？**

公司会持续将优质参股门店注入上市公司，公司会综合考虑各个参

股公司体检分院收入和利润状况，结合财务指标和业务指标综合考量，例如门店运营质量如客单价、复购率、当地城市的发展潜力等情况等，把质地优秀的体检分院逐步纳入上市公司。在资金筹集方面，公司会多渠道并取，包括但不限于自有资金、银行并购贷、发行股份购买资产等方式，稳健有序地实施参变控计划。

### **十一、公司二季度业绩如何，是否实现盈利？**

受益于健康体检的需求持续旺盛，疫情对于公众健康体检意识的影响深远，政企客户对员工健康的关注度和重视度也在持续提升。公司二季度整体经营稳定，整体发展态势良好，具体经营情况请关注公司后续披露的 2023 年半年度报告。

### **十二、2022 年是美年新三年的首年，2022 年公司为新的腾飞做了那些工作，今年会继续开展那些工作，阻碍公司腾飞的最大的阻力和风险是什么？**

作为中国预防医学头部企业，美年健康致力于成为健康体检服务业态的引领者、全方位全周期健康管理的创新者、数字化健康管理平台的建设者。在 2022 年，公司坚持“医疗导向、品质驱动、服务支撑、创新引领”十六字方针的核心发展战略，全面围绕“保质、增收、提效、降本”等核心重点工作，持续深耕精细化运营与数字化转型，多渠道积极拓展线上线下优质客户，进一步提升客户满意度。公司积极践行“守护中国人的生命健康”的企业使命，打造四大核心竞争力即“专业积淀和质控力、组织能力和执行力、科技创新和产品力、规模品牌和影响力”。2023 年，公司会进一步在数字化与信息化的全方位赋能下，基于海量健康数据和流量构建的顶尖医疗资源和专科服务优势，持续推动重点学科建设，并通过精细化运营不断升级医质服务，带动 NPS 客户满意度提升，再通过转介绍带来复购，从而推动客单价提升；同步以提升销售人效，带来利润提升，加之公司持续投入医疗与人才建设，形成品质驱动的闭环发展体系。公司将持续打造医质、服务、精细化运营的品质驱动体系，进一步提升品牌与消费者关系，持续塑造创新产品力，推动实



现全方位数字化运营体系，打造高效能、强执行组织，持续推动内生与外延并重的高质量发展与可持续增长。

**十三、请问贵司去年做 prc 实验室投入的资金是计入到什么科目？**

检验室的投入计入公司固定资产、长期待摊费用等长期资产。

**十四、全国的套餐售价是一样的吗？**

健康体检项目价格由集团统一定价，各体检中心参照集团标准价，根据当地经济发展水平、实际服务成本，同时参考公立医院体检套餐定价、竞争对手报价、成本等综合因素，结合客户的规模、到检时间给予一定的折扣优惠。

**十五、为什么今年一季度的营业成本同比以往都要高呢？体现在哪些方面？**

今年一季度，公司共实现营业收入 209,557.34 万元，较上年同期增长 53.82%，到检人数同比增长 45.2%，试剂耗材、外送成本等变动成本相应增长，同时公司规模也在扩大。

**十六、公司如何降本增效，增收不增利的情况如何才能得到改善，如何降低运营成本？**

公司围绕“增收、保质、提效、降本”核心工作目标，积极推动精细化管理和数字化转型的重点工作，聚焦政企优质客户的开发和服务，优化产品套餐和服务结构，提升整体客单价；通过多渠道推动收入的增长提升毛利率水平，持续推动公司内生和并购平衡的可持续业绩增长。

**十七、能否把成本构成情况详细列出？**

请参考公司已披露的 2022 年年度报告相关披露。

**十八、请问贵司有重启定增的计划么？**

请以公司在指定媒体披露信息为准。

**十九、从年报来看，上任一年并没有带来运营效率的提升，费用居**

高不下。请问对于改善利润率的举措和预期目标。

公司在“医疗导向、品质驱动、服务支撑、创新引领”战略方针指导下，聚焦核心业务场景，持续推动医疗和服务质量提升，推进数字化转型，随着精细化运营和数字化转型工作的深入，美年整体运营效率将逐步提升。

## 二十、公司与通用技术有什么实质性的业务吗？

通用技术集团到公司调研，主要是了解大健康产业民企企业的先进经验和技術，并希望结合双方各自优势开展业务合作，共同服务健康中国战略，为央企员工及客户提供更为优质和完善的全生命周期健康服务，双方立足各自资源禀赋，建立长效协同合作机制。

## 二十一、在今年正收益的情况下，是否会分红？

公司利润分配方案的制定，主要系结合实际经营情况、未来资金周转情况、业绩成长性、外部市场环境以及拓展业务所需资金等因素作出的。公司一贯重视投资者的投资回报，继续严格遵守相关法律法规，在兼顾公司长期稳定发展和投资者回报的角度，履行公司的利润分配制度，与投资者共享公司发展的成果。公司将持续聚焦主业，推动精细化运营和数字化转型，不断提升公司的盈利能力，积极回报广大投资者。

## 二十二、公司是否有医疗或医美方面的规划？

公司聚焦预防医疗领域，做强做精主业是目前的首要目标，暂未涉及医美服务行业。公司已积极推进研发和合作体检相关创新业务的引进和开展，包括先进检测、早筛、AI诊断、疫苗等等，陆续推出脑睿佳、肺结宁、心理健康等重点创新专项套餐，不断满足消费者的个性化健康需求。

## 二十三、“二阳”会对公司营收带来哪些影响或者机遇呢？

针对“二阳”情况，公司已经开展针对性的专项筛查服务和后续健康管理服务，进一步强化肺健康、脑健康等创新套餐的持续推广，以满足

	<p>客户不断增加的健康体检和健康管理方面的需求。实际上，团体和个人对健康体检的重视程度越来越高，健康预防和保健意识在逐步加强，对健康管理的投入也在加大，基于满足个人健康专项筛查如肺部 CT、免疫力、血管健康、脑健康、呼吸领域等的需求将呈持续增长趋势。</p> <p>关于公司 2022 年度业绩说明会具体情况，投资者可登录全景网“投资者关系互动平台”（<a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a>）查询。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023-5-25</p>