

证券代码：002044

证券简称：美年健康

公告编号：2024-069

# 美年大健康产业控股股份有限公司

## 2024 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	美年健康	股票代码	002044
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	万晓晓	刘丽娟	
办公地址	上海市静安区灵石路 697 号健康智谷 9 号楼三楼	上海市静安区灵石路 697 号健康智谷 9 号楼三楼	
电话	021-66773289	021-66773289	
电子信箱	zqb@health-100.cn	zqb@health-100.cn	

#### 2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

## 追溯调整或重述原因

## 同一控制下企业合并

	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减
		调整前	调整后	调整后
营业收入（元）	4,205,187,220.80	4,405,411,317.91	4,451,210,433.44	-5.53%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-215,777,193.40	10,144,667.02	5,226,413.81	-4,228.59%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-224,516,372.79	3,391,307.96	4,284,497.80	-5,340.20%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-592,486,769.73	-111,475,804.87	-109,643,018.74	-440.38%
基本每股收益（元/股）	-0.06	0.0026	0.0013	-4,715.38%
稀释每股收益（元/股）	-0.06	0.0026	0.0013	-4,715.38%
加权平均净资产收益率	-2.85%	0.14%	0.07%	-2.92%
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减
		调整前	调整后	调整后
总资产（元）	18,604,532,679.89	19,456,660,182.54	19,456,660,182.54	-4.38%
归属于上市公司股东的净资产（元）	7,428,639,165.03	7,697,788,310.81	7,697,788,310.81	-3.50%

## 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	126,951	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
杭州灏月企业管理有限公司	境内非国有法人	8.02%	313,937,797	0	不适用	0
上海天亿资产管理有限公司	境内非国有法人	5.97%	233,499,573	0	质押	233,499,573
杭州信投信息技术有限公司	境内非国有法人	5.01%	195,996,049	0	不适用	0
上海麒钧投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	3.22%	125,871,376	0	不适用	0
上海维途企业发展中心（有限合伙）	境内非国有法人	3.11%	121,824,376	0	质押	121,824,376
周宇光	境内自然人	2.90%	113,371,232	0	不适用	0
世纪长河科技集团有限公司	境内非国有法人	2.67%	104,453,200	0	质押	77,184,000
中国银行股份有限公司—华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	2.52%	98,646,912	0	不适用	0
上海美馨投资管理有限公司	境内非国有法人	2.34%	91,699,505	0	质押	91,699,505
浙江飞科企业管理有限公司	境内非国有法人	1.29%	50,503,400	0	不适用	0

上述股东关联关系或一致行动的说明	报告期内，公司前 10 名普通股股东中，杭州灏月企业管理有限公司与杭州信投信息技术有限公司存在一致行动关系；上海天亿资产管理有限公司、上海美馨投资管理有限公司、世纪长河科技集团有限公司、上海维途企业发展中心（有限合伙）4 名普通股股东之间存在一致行动关系，属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人；未知其余 4 名普通股股东之间是否存在关联关系。
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

单位：股

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称（全称）	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国银行股份有限公司—华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	93,240,212	2.38%	242,000	0.01%	98,646,912	2.52%	1,855,500	0.05%

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

#### 6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

### 三、重要事项

#### （一）健康体检行业发展情况及公司所处的行业地位

##### 1、政策利好持续出台，健康体检消费潜力巨大

人民健康是民族昌盛和国家富强的标志。近年来，党和国家高度重视国民健康发展，始终把人民群众的生命安全和身体健康放在第一位。2024年8月，国务院印发《关于促进服务消费高质量发展的意见》指出，培育壮大健康体检、咨询、管理等新型服务业态。推进“互联网+医疗健康”发展，尽快实现医疗数据互联互通，逐步完善“互联网+”医疗服务医保支付政策。鼓励开发满足多样化、个性化健康保障需求的商业健康保险产品。

2024年7月，国家卫生健康委等多个部门联合制定了《健康中国行动——糖尿病防治行动实施方案（2024—2030年）》《健康中国行动——慢性呼吸系统疾病防治行动实施方案（2024—2030年）》，这是继癌症、心脑血管疾病之后，我国再次发布的重大慢性病防治行动实施方案。方案强调加强糖尿病、慢性呼吸系统疾病的筛查和危险因素干预，强调早筛、早诊和早治；提出优化糖尿病筛查管理模式，加强糖尿病慢性并发症筛查和干预管理，并将肺功能检查纳入40岁及以上人群常规体检内容，提倡40岁及以上人群或慢性呼吸系统疾病高危人群每年检查1次肺功能。

同年5月，国家卫生健康委办公厅发布《中国公民健康素养——基本知识与技能（2024年版）》，指出“预防是促进健康最有效、最经济的手段”，并将“定期进行健康体检”“积极参加癌症筛查”作为中国公民健康素养的基本知识与理念。同月，国家疾控局等十部门联合印发《全国疾病预防控制行动方案（2024—2025年）》，提出加强老年人健康危险因素监测及重点慢性病早期筛查干预和分类管理等工作。

同年3月，国务院政府工作报告指出，以患者为中心改善医疗服务，推动检查检验结果互认，这也是国务院政府工作报告首次提出“检查检验结果互认”，标志着医疗机构检查检验结果的互认将在全国层面进一步提速，提高医疗资源的利用率，提升疾病诊断和治疗效率。

近年来，疾病预防与定期体检作为政策的核心议题，促使健康体检行业不断革新和扩容。随着国家政策促进、人口老龄化与民众健康意识升级带来健康消费升级，同时，AI人工智能、大数据等高新技术在体检领域的进一步应用，也为健康体检行业注入新的活力，推进行业高质量发展。未来十几年，中国体检市场将不断扩容，中高端体检需求呈现蓬勃发展态势。

##### 2、老龄化叠加体检意识提升，精细化消费需求持续释放

2024年6月，国家发展改革委等部门印发《关于打造消费新场景培育消费新增长点的措

施》，拓展银发消费新场景，将健康消费作为新增长点，推动健康消费发展，开展“健康消费引领行动”，支持社会力量进入高端医疗服务领域。

同年，国务院办公厅印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》指出，优化老年健康服务，提高老年病防治水平，推动基因检测、分子诊断等生物技术与延缓老年病深度融合，开发老年病早期筛查产品和服务。

从健康管理市场来看，艾瑞咨询发布的《2024年中国健康管理行业研究报告》显示，预计到2028年，整体健康管理市场规模将突破30,000亿元，2023-2028年的年复合增长率达到12.5%。政府多次展示在全国范围推广健康管理服务的决心，大量资本投入健康管理行业，推动健康管理逐渐进入发展健康体检、健康保险、互联网医疗等多样业务的融合阶段，中国健康管理市场前景看好。

从体检市场规模来看，智研咨询发布的《2024-2030年中国健康体检行业发展现状调查及前景战略分析报告》显示，2022年中国健康体检市场规模为1,904亿元，同比2021年增长10.7%左右，其中专业体检规模占比持续提升，到2022年达23%。据华经产业研究院分析，预计2025年我国体检市场规模将达到3,900亿元。

从人均医疗保健消费支出来看，国家统计局数据显示，2023年，全国居民人均医疗保健消费支出2,460元，增长16.0%，占人均消费支出的比重为9.2%。

在上述背景下，近年来，我国健康体检需求将呈长期持续增长态势，并具有以下特征：

### **（1）居民体检意识提升与健康素养升级，主动健康与消费医疗持续增长**

随着民众生活水平提高，健康政策持续推进群众健康观念普及，健康管理理念从“治疗为主”转向“预防为主”，每个人都是自己健康的“第一责任人”意识深入人心。根据国家卫生健康委监测显示，我国居民健康素养水平呈现持续增长态势，2023年达到29.70%。

### **（2）中国体检人群向“一老一小”延伸，体检市场快速扩容**

“家家都有小，人人都会老”。伴随着人口老龄化不断加深，服务好“一老一小”不但有利于改善民生福祉，也有利于培育和发展经济新动能。

根据国家统计局公布数据，截至2023年末，全国65岁及以上人口数超过2.16亿，占全国总人口数的15.4%。银发经济和银发消费展现出的巨大潜能受到高度关注。未来在政策支持和需求拉动的驱动下，老年体检市场将成为体检行业新的增长点。

2021年，国家卫健委、教育部发布修订后形成的《中小学生健康体检管理办法（2021年版）》，规定中小学校每年组织1次在校学生健康体检，健康体检场所设置在医疗卫生机构

内或学校内。此次修订重点变化的地方在于对中小學生健康体检机构的范围进行了更新，不再局限于“由政府举办的公立性医疗机构”。

教育部发展规划司发布的《2023 年全国教育事业发展基本情况》显示，2023 年，全国高中、初中及小学在校生约为 2.01 亿人。庞大的中小學生体检量加速扩容我国体检市场，非公专业健康体检机构将持续从中受益。

### **(3) 健康管理消费需求升级，呈现多元化、个性化、精细化特征**

民众和团体的健康消费意愿和消费频次显著增强，更愿意为高品质的健康服务买单，以期获得更优质的服务体验。在项目选择上尤其注重个性化、多元化与精细化，慢性基础病专项检查和中高端健康管理的需求持续增长，来自主流职场人群、慢病人群、高收入群体等在预防保健、提高自身健康素质、检后健康管理等方面的需求呈现多元化与井喷式发展态势。公众普遍随着年龄增长越发关注自身的肺健康、心脑血管健康、肝健康、乳腺健康、脑健康、健康养生与中医保健，促使健康管理需求长期持续旺盛，带动全生命周期的健康消费升级，预防医学与健康管理市场不断扩容。

公司持续加强重点学科建设，与国内一流科研院所紧密合作，在专业体检的基础上，借助健康体检大数据和人工智能 AI 技术，持续推出专精特新的智能化与个性化套餐，发力肺小结节鉴别诊断、血管健康、女性健康、脑健康预警筛查、血糖管理等；持续强化肺癌、胃癌、肠癌、肝癌、乳腺癌、宫颈癌等常见肿瘤的早筛科技研发，并在专业体检基础上，延伸检后健康管理服务，重点布局胃肠中心、中医中心、睡眠中心等满足公众检后健康管理需求，推动健康体检向健康管理升级，致力于提供覆盖全生命周期的健康管理与服务。

### **3、公司所处的行业地位**

美年健康是国内领先的专业化医疗服务及体检集团，持续关注大众健康新需求，在聚焦高品质专业体检主业的基础上，持续升级体检的延伸服务与增值服务，不断强化在人工智能、基因检测、肿瘤早筛、健康保险等核心领域的培育孵化合作，帮助更多人重视健康管理，节约国家医保开支，更好地满足客户多元化的健康需求。

公司是预防医学龙头企业，以专业化、高品质的健康体检为平台入口，围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域展开服务，为企业和个人客户提供一流的健康管理服务。在规模、人才、创新、管理、服务、客户资源、品牌等方面具有较强的竞争优势。

截至 2024 年 6 月 30 日，分院总数 608 家，覆盖全国 30 多个省（自治区、直辖市），其中控股分院 310 家，在覆盖城市、分院、年体检人次总量上均稳居行业第一位。

公司持续以品质驱动与创新引领，依托信息化平台、健康体检大数据和人工智能技术，赋能检前、检中、检后全流程质量升级，进一步提升重大阳性检出率，不断推出“专精特新”系列产品，进一步满足公众对高品质健康管理需求，公司的行业地位持续得到强化与提升。

## （二）公司从事的主要业务、主要产品及经营模式

### 1、主要业务

美年健康作为中国预防医学头部企业，主要从事专业健康体检业务，公司以健康体检为核心，集健康咨询、健康评估、健康干预于一体，以健康体检大数据为依据，围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域，为企业和个人客户提供更高品质的健康管理服务，实现企业高质量发展。

公司持续关注大众健康新需求，聚焦疾病预防和消费端的专科领域，推动健康体检向健康管理升级。依托广泛的全国布局、庞大的客户群体、海量的健康大数据平台，以及遍布全国的标准化医疗服务体系，深耕预防医学健康管理领域。公司在聚焦高品质专业体检主业的基础上，积极挖掘中高端客户需求，优化客户体验，展现美年独有的科技标签，持续加大专精特新产品创新力，不断提升疾病早筛的精准性；持续升级体检的延伸服务与增值服务，不断强化在人工智能、基因检测、肿瘤早筛、健康保险等核心领域的培育孵化合作，帮助更多人重视健康管理，节约国家医保开支，更好地满足客户多元化的健康需求，致力于从预防医疗赛道的龙头企业升级为全生命周期数字健康管理引领者。

### 2、主要产品

公司通过对于用户需求的关注，设计并提供契合市场需求的体检服务。近年来，公司针对不同客户群体设计了大众化、中高端、入职体检、职业病检查等一系列的体检产品；此外，公司不断推出具有创新性的优质体检项目，如强化肺癌、胃癌、肠癌、肝癌、宫颈癌、乳腺癌等六大癌症早筛，布局六大关键产品，包括胃健康智能筛查、肺健康筛查、脑健康预警筛查、肠健康筛查、免疫细胞存储服务 and 心理健康服务等，以满足用户各类健康服务需求。

### 3、经营模式

根据健康体检行业服务特点，公司采取连锁经营的发展方式，实行在集团统一领导下由各区域总经理分管、各子公司总经理具体负责经营的管理模式。在各个区域市场开设具有统一经营理念、企业标识、经营商标和服务的分院，对各个分院统一管理，实现服务的标准化、系统化、规模化，达到规模效率与灵活方便的统一。

## （三）主要业绩驱动因素

报告期内，公司坚持“保质、增收、提效、降本”的工作主线，以医疗与服务品质驱动，多渠道拓展优质客户，持续优化客户结构，聚力数字化运营与赋能，充分发挥美年产品创新力，打造团检个检双轮驱动模式，持续构建精细化运营的健康管理闭环体系。

公司所处的健康体检行业受到节假日分布、企事业单位的财务核算周期及居民体检习惯等因素影响，具有较强的季节性特征。在上半年的业务淡季，公司整体体检订单稳定良好，客单价稳定提升，第二季度营收同比去年同期实现正增长。

报告期内，公司实现营业总收入 42.05 亿元。总接待人次为 988 万（含参股分院），其中控股分院总接待人次为 615 万。团体客户和个人客户占收入比分别为 67%和 33%。2024 年上半年公司体检客单价 653 元，客单价继续保持稳定提升。

上半年收入同比下降原因主要系去年一季度同期因外部环境因素影响营业收入基数较高，各个企业年度会议比过去两年明显增加，节假日期间出游人次明显提升，影响已签单客户延迟到检，导致一季度收入同比下滑。上半年利润下降的原因主要系单店平均收入下滑，参转控分院数量增加后在淡季营收未有充分释放，而淡季的房租、人员工资等为固定支出；加之公司实施的员工股权激励计提与股份支付相关的费用较上年同期增加 2,691 万元所致。

基于公司上半年体检订单稳定良好，受到检节奏影响的业务在下半年三、四季度逐步释放，公司积极采取各项措施，合理科学地安排下半年旺季接待排期，在保障提升服务质量的前提下发挥最大检能。下半年，公司依托“多元增收、降本增效、提升人均消费”三大路径，致力于实现以利润为导向的可持续增长，具体体现为：1）积极促到检，锁定优质客户排期，持续优化客户结构，提高优质客户渗透率，稳定提升客单价；2）持续加强“团检转个检”和私域流量运营，强化团单的裂变与沉淀，以优势学科创新产品强化复购与流量变现；3）持续强化重点学科建设，深度挖掘优势高潜专精特新产品贡献业绩增量，如胶囊胃镜机器人、基因产品、脑健康、肺健康、血糖管理、肝健康、女性健康中心（乳腺癌早筛/E6E7）、保险产品的专检产品与服务包等；4）持续强化数智 AI 人工智能技术与医疗服务领域的深度赋能与创新应用，为客户提供优质的健康管理服务，并持续推动落实降本增效各项措施，逐步提升人效与坪效；5）持续强化品牌公信力，充分发挥品牌势能，加大与国内一流科研院所合作力度。在主动健康和消费医疗持续高速成长的风口下，持续强化立体化智能化营销体系建设，更好地迎接下半年整体体检旺季。

### 1、四大品牌，协同发展

公司是目前全国最大的健康体检连锁企业，旗下有“美年大健康”、“慈铭体检”、“慈铭



“美兆健康”、“美兆健康”四大品牌，协同发展、稳步提升。在大众健康体检市场方面以“美年大健康”和“慈铭体检”两大品牌为市场核心覆盖，中高端团体健康体检、综合医疗服务市场及高端个人健康体检则分别通过“慈铭奥亚”、“美兆健康”提供高水准的优质服务。公司通过开展多层次、全方位、精准化、个性化的健康服务，使体检内涵不断提升，满足市场上不同层次、不同人群的个体化需求。



## 2、医疗导向与品质驱动，持续构建精细化运营的健管闭环体系

公司坚持医疗导向的战略方针，不断夯实医疗品质内功建设，优化医疗质量管理体系建设，持续推动重点学科建设，以“建立质量管理长效机制，打造重点学科建设体系”为目标，以全流程质量管理体系为基准，以信息化 2.0 为手段，以行业学术交流为助力，进一步深化各项医疗管理和学科建设举措，持续提升医疗质量和内涵，进一步带动客户满意度、复购率与客单价的提升。报告期内，公司持续深化数字化升级战略，持续完善数智化健康管理平台，建设数字化健康管理生态，以数字化平台赋能人效与坪效。公司持续优化扁鹊云平台群，该平台群集成了体检全流程的数字化、智能化管理功能，进一步完善精准预约、分时预约、智能导诊、检中智能质控、智能主检、报告质控以及检后随访健康管理等核心功能，在保证医疗质量的同时提升效率，优化业务闭环体系建设，带给用户更优质的数字化健康管理服务。

公司基于国际标准，启动主数据治理，推进体检报告标准化建设，促进体检报告结论在各级各类健康体检和健康管理机构之间的互认。报告期内，公司旗下多家分院被纳入当地医疗机构临床检验结果互认体系中，其中旗下 28 家分院成为 2024 年第一批北京市临床检验结果互认医疗机构，以过硬的医疗水平获得了权威认可的“互认券”。公司重点对美年集团的体检系统主数据进行升级维护，对主检报告词条进行规范化升级，采用世界卫生组织颁布的《疾病和有关健康问题的国际统计分类》第十次修订本（ICD-10）标准，进行全面升级维护，

使体检结论描述实现规范化、国际化和结构化。主数据的质量提升，带动整个系统的数据质量升级，提高体检工作的质量和效率。

公司通过启动构建全方位、全流程医疗质量管理体系以及线上线下相结合的全方位监管体系，保障医疗质量管理不留死角，包括线上实时监控平台、基于啄木鸟平台的专家线下抽查质控及医质巡检组专项检查评估等举措，同时基于扁鹊系统强化医疗质量管理，例如异常结果自动上报功能可以显著提高医疗质量管理的效率和准确性，结合应用体检报告抽检功能，可以进一步把控报告质量，确保医疗质量稳定提升，持续保障体检和健康管理服务的高品质；集团医质委持续深化学科发展，明确公司重点学科的发展规划，切实发挥专家引领、“专家治院”的职能和“智囊团”作用，深度参与医疗制度规范迭代、专科质控标准升级、检验项目验证、扁鹊系统和体检报告优化、创新项目评估等重点项目，为学科发展提供坚实保障。

报告期内，公司进一步加强学术交流，组织医务人员积极参加“全国健康体检质量控制大会”、“全国慢病筛查与管理学术会议”、“天府健康管理学科建设学术大会”、“五湖健康大会”等国家级行业学术会议，通过主旨报告展现公司在质控体系建设、肿瘤早筛和管理等方面的经验和成果，公司医务人员的多篇学术论文也获评会议优秀论文。公司上百名主检医师获得国家一级专业协会颁发的专业证书。

报告期内，客服管理中心秉持“以客户为中心”的核心理念，始终贯彻品质服务驱动的精细化运营管理工作，不断创造客户优质体验的服务场景，不断推动客户 NPS 值持续提升。通过全覆盖的数据反馈及分析，从客户视角，全面更新医疗服务精细化运营实施地图，持续打磨 17 个与客户接触的关键服务触点；细分客户服务标签，优化个性化服务流程，打造客户情绪价值提升场景；加强全国客服团队管理建设，卓越执行集团管理各项要求，制定和下发运营精细化管理手册，统一管理标准；通过品质服务持续提升客户信任度，全力确保医疗服务品质。依托扁鹊系统数智化工具，推动全国分院“精准预约”、“双端小程序预约”、“自助打单机”、“智慧导诊”功能的应用落地，通过智能流程优化和服务流程迭代，解决客户检前及检中的核心痛点和关键需求，提升分院服务效率和运营效率，全力推动检前入口流量转化工作。例如，检前，扁鹊系统减少数据同步时间，实现“今约明检”甚至是“时约时检”，提升了预约体检流程的时效性；通过精准预约功能，实现体检预约的自动化和智能化，相比传统的人工预约，预约效率提高 30%，减少客户等待时间；检中，通过智能导诊功能进行实时数据分析和智能推荐，帮助客户更快速找到适合自己的体检项目和科室，平均导诊时间缩短 25%；检后，扁鹊系统助力提升客户满意度，通过系统优化客户反馈机制，实现客户声音的

快速获取和精准分析。按系统记录，客户反馈的处理速度提高 60%，客户满意度提升 10%，NPS 值从 89%提升至 90.8%。此外，扁鹊系统通过自动化和智能化的数据整理和分析，大幅提升健康数据管理效率，加强健康数据的存储能力和检索速度。同时，通过智能化工具管理节降服务成本，实现“客户体验”和“运营效能”双提升。

### 3、持续优化客户结构，强化政企大客，团检个检双轮驱动增长

公司持续加强营销体系的标准化、高效化建设，深入挖掘中高端客户需求，持续优化客户结构，通过团检发展中心持续发力政企大客引领的 B 端业务升级，加强优质企业客户的粘性；同时，通过个检发展中心加强私域流量运营，持续强化团单的裂变与沉淀，进一步实现团体套餐业务和个检专检业务协同增收动能释放，持续构建“团检公域持续导入流量，私域留存复购及转化流量”的立体化智能化营销体系，打造以客户服务解决方案为导向的团检个检双轮驱动增长。

报告期内，公司持续完善数字化健康管理私域平台“美年臻选线上商城小程序”、CRM 星辰客户关系管理平台、企业服务云平台“美年有约”、私域运营云平台“星海系统”等数字化平台，结合扁鹊和医技云平台群实现从前台客户运营到中后台管理整体运营系统的全业务、全流程的数字化。一方面，扁鹊系统实现数据实时同步，营销落单效率提升，订单落单时间从“T+1 同步”变成“实时落单”；另一方面，基于扁鹊系统，地方业绩汇总到总部从“T+1”变成“实时可见”，公司管理和精细化运营效率进一步提升。同时，美年健康也将数字化工具的使用效果直接纳入干部综合绩效考评体系，以激励员工积极使用数字化工具提升工作效率和管理水平，构建数字化管理基础和生态。

报告期内，团检发展中心进一步推进全国营销的标准体系建设和行为落地，进一步完善过程管理，建立“B 端五看”的过程管理模式，进一步发挥全国性营销网络的一体化行动，不断优化客户结构，特别是在优质政企大客上持续发力。通过集团牵头区域协同的方式，在全国范围进行优质政企客户的跟踪和赋能，引领 B 端业务的转型和升级，增加优质政企在业务中的占比。同时推动全国销售行为、销售管理、业务流程“三个标准化”提升营销业务水平。

在已落地全国、省、市级重点客户开发拓展及分级运营体系基础上，继续强化四个核心工作：①在各地细分营销队伍，建立优质政企客户专属团队；②优化客户履约标准化服务体系；③全面统一管控三方渠道；④建立 6 大系统客户（银行、通讯、公安、能源、电力、教育）标准化专业化提案体系和打法。继续强化 CRM 星辰客户管理系统在过程管理中的应用、延伸企业服务平台“美年有约”的多场景解决能力，提供个性化服务方案，制定企业级健

康管理和服务落地规划，提升履约质量，实现市场份额增长，为集团提供可复制的行业经验。

报告期内，个检发展中心快速推进面向 C 端的客户运营体系，深耕个检市场，持续加大数字化营销推进力度。C 端个检客户业务特别是线上个检业务继续快速增长。在传统电商平台方面，公司在与天猫、京东、拼多多、美团等平台合作的基础上，进一步深化与其生态圈内平台如支付宝、阿里健康、京东健康、腾讯健康的合作，给传统个检平台带来新的增长点。在新兴自媒体平台方面，公司在抖音、快手平台运营上持续发力，也成为线上个检业务主要增长点之一。

在私域方面，公司积极拓展 C 端私域业务，逐步落地星海系统，加强私域流量运营，推进健康社群运营，基于用户健康评估进行精准的个性化营销方案。美年臻选个性化专业定制以及微信和支付宝双端小程序智能加项丰富了产品体系，更加契合客户需求。同时，通过企微体系的建立，为未来更好联动客户做好系统支撑的基础，个检运营从营销到检后管理的高效全链路体系正在形成。

未来，公司在继续加强与各平台合作的同时，持续加强各地履约效能，提升客户体验及评价，优化推广公域、私域个性化专业定制、智能加项、专项体检、体检周边等多元化产品结构，为客户提供更多选择；持续建立完善的客户联动机制，深入打磨和推广私域管理系统“星海系统”，打造个检闭环，全面推进“团检公域持续导入流量，私域留存复购及转化流量”闭环营销体系，构建基于美年臻选平台的健康大生态圈，全面实现公司数字化营销战略。

#### **4、强化创新引领，差异化竞争优势，打造增长新引擎**

报告期内，公司深化实施“创新引领”发展战略，通过学科创新、产品创新和运营创新，整合供应商和内外部专家资源，以满足用户需求为中心，以数字化为驱动力，以创新赋能，以重点学科建设为核心，搭建学术、研发、运营三位一体的创新体系，结合学科规划陆续推出有市场竞争力的创新产品，提供全生命周期管理的预防医学综合解决方案，不断提升服务水平和竞争力，持续为客户提供优质的健康管理服务，打造美年集团新的发力点与业绩增长点。

在学科创新方面，公司通过加强重点学科建设，以“专项特检-专病管理-专项产品”的服务闭环形成特定专科领域的产品优势，夯实核心专科的行业地位。专项特检以重疾早筛和居家检测为重点，在健康筛查领域建立“专精特新”学科壁垒，提高差异化竞争力，提速“智能个性化套餐”+“专检早筛盒子”+“专病管理服务包”，提供领先的核心专科筛查服务，打造增长新引擎。“脑睿佳”产品打造全面和深度的颅脑体检核磁检查项目，大幅提升美年健康的市

市场竞争力；胶囊胃镜产品助力全消化道早癌筛查；基因产品与现有体检产品相辅相成，实现院内、院外多场景检测，极大拓展基因产品使用范围。专病管理以单病种持续管理为核心，辐射可穿戴设备和健康周边产品，打造专病管理服务闭环。在“肺结宁”产品已实现肺结节全链路闭环管理的基础上，大力推进血糖管理和肝病管理产品服务包上线。专项中心可根据客户需求提供线下检后延伸服务，已有胃肠中心、中医中心、睡眠中心等项目在多地落地。

在产品创新方面，公司依托人工智能大模型在预防医疗领域的应用，布局智慧中医体检、聚焦女性健康管理、加速心电项目的突破性发展，旨在打造智慧型、一站式、个性化且科学严谨的疾病预防综合服务体系，实现健康管理的飞跃式进步。1) 依托 AI 与大数据，通过中医智能体检设备采集个体中医信息，结合西医体检异常指标，预测潜在疾病风险，提供精准的个性化中西医结合健康调养方案，目前已落地部分城市群常态化运营。2) 针对女性健康管理，引进宫颈蛋白检测等专项创新产品，高效评估女性宫颈健康状况，预测癌症恶性发展率，覆盖了宫颈癌前病变到宫颈癌全方位筛查和健康管理，建立独特的产品优势和技术壁垒，进一步优化女性健康线上服务流程和服务体验。

在保险创新方面，公司持续推动集团至地方交叉销售体系建设，逐步推动健康管理服务闭环，助力实现业绩增长与利润增长的双轮目标。美年保险以美年场景为抓手，以“早诊早筛早干预”理念推出检后异常指标复查金，更好地提升客户体验；以“让保险保障真正有需要的人”为初衷，推出带病体人群可投保的百万住院医疗险——体检无忧产品；针对国内高发癌症，提供百万住院医疗保障，缓解客户罹患疾病后的财务压力；同期，更新了检后恶性肿瘤医疗险等产品。一系列的保险产品产研推新与迭代，以产品力精准匹配客户需求，充分彰显美年的匠心精神。

在创新运营方面，集团通过经验交流，与各地联动，共同探讨创新产品推广方式，完善了集团到地方的产品创新运营体系。开启创新产品线上运营活动，通过科普大赛，种草创新产品，内容破圈，让新产品“家喻户晓”。同时，继续开展创新产品区域推介活动，宣导差异化显著、创新性强、可普及性高的优质医疗项目，高效整合优质资源，拓宽市场开发力度。

## 5、深化大数据资产价值，构建医疗健康 AI 产业新生态

公司通过提供专业健康体检服务，在医疗健康领域的深厚积淀，独具累计过亿人次的影像数据及 2 亿人次的结构化健康数据，已形成国内最大规模的个人健康体检数据中心。公司进一步全面实施“All in AI”战略，不断加强科技产品创新力和医疗大数据驱动力，持续推进人工智能技术与医疗服务领域的深度融合和创新应用，打造健康体检行业“新质生产力”。

公司持续发挥健康体检大数据和“AI+医疗”优势，进一步打造领先的医疗运营平台，以扁鹊智能体检管理 SAAS 云平台、实验室信息管理 LIS 系统、影像归档和通信 PACS 系统为基础，持续提升服务效率和客户体验满意度，除了体检业务外，持续拓展数字化运营应用，延展健康咨询、疾病预防、康复管理等领域，构建互联互通的健康生态圈，为用户提供一站式健康管理服务，从健康体检向数智化健康管理全面升级，引领体检健管新业态。

公司加快推进 AIGC 和大模型应用落地，充分发挥自身医疗健康“数据富矿”与“流量入口”优势，围绕检前、检中、检后的体检全流程，以及检后专科、基因检测、慢病管理等一系列增值服务，为大模型应用开放丰富的业务场景，并通过 1+1+N 模式，与算力、模型及应用层等合作伙伴论证生态合作，共建医疗健康 AIGC 产业新生态。

### 1) 合作开发医疗数智 AI 健管机器人

公司积极与华为等国内大模型技术公司论证开发医疗数智 AI 健管大模型，致力于推出业内首个健康管理 AI 机器人“健康小美”，在美年体检档案和健康大数据深度分析的基础上，建立全生命周期的健康档案，创建三维数字孪生人，评估健康风险与健康管理解决方案，为用户提供专业智能的“数智健管师”服务。

4 月 15 日，“健康小美”数智健管师内测版上线，具备智能问答、健康建议、健康管理计划制定等功能，为客户提供个性化的健康管理服务，于 8 月 28 日公司 20 周年庆发布正式版。“健康小美”除了在美年分院的健康管理领域运用之外，将面向市场所有潜在的健管需求人群，也包括公立医院端的体检客户。“健康小美”将进一步整合和记录客户在医院的电子健康记录和数据，还能实现历史健康数据的对比分析，与医院的服务形成协同效应。公立医院的体检客户通过“健康小美”可以获得更加个性化和精准的健康管理方案，也有助于医院在资源配置上实现优化，提高整体诊疗效率。此外，“健康小美”的平台后端还将提供增值服务，如绿色就医通道、医疗专家资源等。

同时，公司进一步构建健康管理 AI 新生态，围绕健管平台链接产业上下游，致力于提供业内首个基于健康体检大数据的全周期 AI 精准营养解决方案，以及针对个人体检报告中的亚健康体检异常指标，提供疾病早干预、慢病管理、康养保健与保险保障服务，包括智能穿戴设备、数字疗法等，不断扩大深化产品应用场景和服务能力。

### 2) 持续推出专精特新产品

公司不断推出专精特新体检项目与健管服务，在已有的脑卒中 AI 诊断、脑认知 AI 诊断、冠脉钙化积分 AI 诊断、肺结节 AI 诊断、心电图 AI 诊断、乳腺超声 AI 诊断、超声 AI 质控、

眼底 AI 诊断、儿童骨龄 AI 评估的基础上，进一步结合人工智能 AI 技术，论证推出 AI 精准营养解决方案、中医智能体检、肝健康、血管健康以及 AI 血糖专项管理等产品与服务，为客户提供更加专业精准、便捷优质的健康管理方案，通过高附加值的产品服务，为营收增长注入新动力。报告期内，公司与优秀伙伴合作论证推出 AI 精准营养解决方案，开展检后客户精准营养管理，进行精准营养指导，提供营养补剂建议，丰富健康管理措施，实现精准健康管理。公司与业内知名院士团队合作，基于前沿糖尿病医学指南与生活方式知识图谱，结合 AI 技术研发的智能血糖管理体系（包括 AI 智能血糖管理系统、AI 健管师、智能穿戴设备等），同时组建了“三师（医生、营养师、运动指导师）共管”多学科健康管理团队，制定个体化强化生活方式精准干预方案。

### 3) “AI+医疗”创新赋能精细化运营

在精细化运营方面，公司将结合人工智能和大数据技术持续创新，在医疗精细化运营与数字化营销、服务体验优化与技术研发等领域进一步优化业务流程，持续提效降本，为客户提供更加精准、高效的健康管理服务。

公司持续利用 AI 技术提升医疗质量和客户体验，继续深化医质巡检和分院三级质控体系，提升质控检查结果；进一步强化 AI 辅助诊断，继续提升 AI 智能质控，提升医疗质量管理效率，在乳腺、甲状腺的超声影像检查，以及肺结节 AI 筛查等领域，通过 AI 阅片辅助医生更准确诊断，提升阅片效率。

公司持续打造基于大模型技术的 AI 智能销售助手“美年小星”，辅助销售人员提升接待能力与业务转化率，强化销售人员的专业能力与产品信息更新速度。报告期内，“美年小星”已在部分地区试点，整体提升销售人员沟通水平和沟通效率，随着未来 AI 语音电话销售系统的逐渐成熟，将进一步降低人工成本、提升 AI 全链路销售转化率。

报告期内，公司进一步推进个性化套餐，完善个性化智能定制和智能加项算法，从客户体验与健康需求出发，给予用户个性化、精准化的体检建议和产品推荐，全面提升用户体验。截至 2024 年 7 月底，个性化定制（全国单）已在 88 个城市启用。

### 4) 持续提升医疗健康大数据资产价值

随着新一轮科技革命和产业变革深入发展，数据作为关键生产要素的价值日益凸显。2023 年 12 月 31 日，国家数据局等部门印发《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》明确指出，“完善个人健康数据档案，融合体检、就诊、疾控等数据，有序释放健康医疗数据价值。”

报告期内，公司的数据资产入表工作已取得初步成效，实现财务报表数据资源入账这一成果，不仅展现了公司在数据资源管理和利用方面的能力，也进一步凸显了公司“健康大数据与数智赋能”的特质。目前，美年健康的数据资源已在多个场景实现落地，包括数字云胶片、AI-MDT 多学科健康管理报告、企业团体员工健康管理，并发布了《美年健康年度健康体检大数据蓝皮书》。公司积极参与国家级与区域型重点科研项目，与学术组织、知名高校、顶级三甲医院等建立合作，共同推动 AI 技术在健康科研领域的应用。

公司持续与复旦大学类脑智能科学与技术研究院等伙伴深化合作“中国百万人群脑体检筛查计划”，共建中国人脑大数据平台，完成 3 年 300 万人次脑健康筛查任务。同期，公司与浙江大学公共卫生学院合作开展大型前瞻性人群队列项目“健康浙江百万人群队列”，对多模态健康医疗大数据的系统整合和深度融合分析，支撑临床医学、预防医学、转化医学、人工智能等多个学科的交叉融合发展。公司将持续探索“AI+健康管理”新业态，按“业务信息化-数据资源化-数据产品化-数据资产化”的路径，致力于构建“AI+健康管理”新业态，在数据资产领域取得更多突破和成果；公司还将进一步强化数据资产体系，加强数据资源的安全合规管理和隐私保护，确保数据资产的有序和安全运营，并通过推动数据资源的合理利用和深度挖掘，探索更多的数据应用场景。

## 6、强化组织力与品牌公信力

2024 年是“三年打造新美年”的收官之年，也是美年健康集团成立二十周年，公司持续强化组织力与品牌公信力，持续塑造凝心聚力的组织文化，提升组织效能和企业凝聚力，深化美年品牌在消费者心智中专业、友善、科技的新定位。

公司坚定贯彻持续深化变革、构建组织能力、赋能一线运营的核心原则，在全国各地全面建立城市群，逐步立区，加速提升组织力，进而推动管理提效。报告期内，公司以提高人效、降低费率为目标，继续深化组织变革，精简管理层级，优化职能定位，提升决策效率与快速响应能力。在全国各分院精准施策，结合智能预约系统，基于工作量配备医护资源，推动人效提升；医疗端进一步推行区域重点科室的集约化，持续提升医疗质量和效率；以创造价值为导向，持续迭代绩效考核机制，强化干部管理，调整优化人才结构，构建更加科学、公平且有激励性的评价体系，打造强执行组织。与此同时，持续弘扬美年新文化，践行美年价值观，塑造凝心聚力的组织文化。

报告期内，公司持续围绕集团“三年打造新美年”的战略目标，打造集团旗下四大子品牌“美年大健康”、“慈铭体检”、“慈铭奥亚”、“美兆健康”传播矩阵，以树立品牌公信力为核心，



强化品牌正面传播与客户口碑传播并重，紧紧围绕美年之新、美年之变、AI 战略、数字化成果、创新产品、组织变革、个性化定制体检、医疗提升、客户体验、健康公益等方面，精彩讲好美年故事；打造完善的短视频内外矩阵，特邀知名三甲医院主任级知名医学专家团队，倾力打造医学科普系列讲堂《美年大师课》，分享在肺部健康、呼吸道健康、消化道健康、内分泌健康等领域的临床一线经验和疾病预防科普知识，进一步提升消费者对公司品牌的正面认知与良好反馈，巩固公司在行业中的领导能力与龙头地位。

公司于 2024 年 6 月在北京发布《美年健康 2023 年度健康体检大数据蓝皮书》，这是公司连续第二年发布千万级体检数据分析报告，来源于美年健康 2023 年度近 600 家分院抽取的样本，抽取样本量为 1,981 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，是迄今为止涵盖体检人群数量最多、地域覆盖最广的健康人群体检数据研究。



报告期内，公司牢记“企业公民”的社会责任，发挥自身在医疗健康领域的专业优势，不断深化和扩展公益活动领域。联合中国妇女发展基金会开展“打工妈妈健康关爱行动”，启动“爱无疆·助残行——2024 美年健康集团第八届全国公益助残行动”，为视听障人士进行公益体检，并多次赴乡村地区开展免费体检、义诊、捐赠及公益健康讲座活动，增强公众健康意识，坚定地做好中国公益文化的传播者和人民群众健康的“守门人”，传递美年健康有温度、有担当的品牌形象，守护国民生命健康，传递医疗向善的力量，大幅提升公司品牌形象和美

誉度。

#### （四）核心竞争力分析

##### 1、品牌规模影响力

作为体检行业的龙头企业，公司是国内规模领先、分布最广的专业体检及医疗机构，旗下四大品牌协同发展、稳步提升。在大众健康体检领域以“美年大健康”和“慈铭体检”两大品牌覆盖，在中高端团体健康体检、综合医疗服务市场与高端个人健康体检领域，分别通过“慈铭奥亚”与“美兆健康”品牌提供高水准的优质服务。公司通过开展多层次、全方位、精准化、个性化的健康服务，不断升级体检内涵，持续提升医质水平与服务质量，不断推动产品创新、推广人工智能 AI 技术应用场景，打造舒适的全流程客户服务体验，增强品牌影响力和行业竞争力。在持续引领非公医疗服务机构发展，满足居民多层次健康需求，丰富医疗供给多方面改革与促进社会办医发展等医疗改革方面践行企业社会责任，彰显行业龙头企业的影响力与责任担当。

2018年，公司已实现中国内地版图全覆盖，依托覆盖全国的网络布局、数千万级的客户群体、海量专业的健康大数据，以及标准化的医疗服务体系，在专业预防、疾病筛查、慢病管理、健康保险服务等领域，为企业和个人提供高品质的健康管理服务，自 2015 年上市以来公司旗下分院累计为 2 亿人次提供专业健康体检服务。美年健康始终坚守医者初心，坚持数智赋能，充分发挥旗下分院专业化、标准化、规模化的运营优势，致力于打造全方位全生命周期的数字化健康服务平台，成为预防医学领域受尊敬的行业领导者。

##### 2、专业医疗积淀与质控力

公司牢固树立“以人为本”和“预防为先”的健康理念，以“守护中国人的生命健康”为企业使命，历来把医疗品质视为立身之本和工作重心，围绕“零缺陷、持续改进”的质控文化，立足本职，不断推进标准化的医疗管理体系和统一规范管理模式。公司紧跟国家卫健委、中华医学会等权威机构发布的最新规范与学术指引，持续迭代重要异常结果管理制度、岗位标准操作流程（SOP）等各项医疗管理制度规范，确保标准的权威性和专业性。公司要求旗下每一家分院都落实“分院-科室-岗位”的三级质控体系，建立“支部建在连上，质控落在分院，责任落实到人”的质量文化，并通过完善的培训和质控体系指导和监督分院对标准化的执行。公司在业内率先实施《医疗质量管理考核 800 分》等质控标准，并开展“医质万里行”全国飞行巡检活动，通过医质巡检把标准落实到每家分院，把医疗质量管理真正抓全抓实。

公司持续强化深耕超声、放射、检验、主检四大重点学科，组建集团质控专家团队开展

在线实时报告监控和季度报告质控工作，构建基于 ISO15189 标准的医学实验室质量管理和保障体系。公司始终追求持续、高质量的企业发展方向，始终坚持“以客户为中心”的经营理念。硬件设备上，公司采购西门子、飞利浦、东芝、联影、佳能等具有影响力的中外品牌；软件方面自主研发扁鹊体检系统，结合盈谷 PACS 系统、瑞美 LIS 系统、纳龙心电系统等实现了体检全流程数字化，同时，引入数坤肺结节 AI、冠脉钙化积分 AI、硅基眼底 AI 等人工智能系统，实现精准体检。不断提升质控水平和服务品质，进一步夯实医疗质量，实现客户满意度的持续提升。

公司拥有行业专家、顾问、医师和护士人员组成的专业医疗服务团队，特别注重培养和引进同时具备“管理+医疗”专业才能的复合型人才，拥有一批技术骨干，持续开展中青班计划，持续推进管培生计划，储备优秀青年人才，持续培养医疗和经营管理人才，形成合理的人才梯队。公司医疗质量管理委员会在集团首席影像官、集团首席超声官等学科带头人的带领下，结合放射、超声、医学检验、主检、临床和护理院感专业委员会，切实发挥“专家治院”的职能和“专业智囊团”的作用，拟定公司重点学科的发展规划，并深度参与到医疗制度规范迭代、重点专科质控标准升级、信息化和人工智能技术应用、创新项目验证评估等工作中，为公司的医质和学科发展提供坚实保障。

### 3、创新科技产品力与医疗 AI 大数据创新力

美年健康通过提供专业健康体检服务，在医疗健康领域的深厚积淀，独具累计过亿人次的影像数据及 2 亿人次的结构化健康数据，已形成国内最大规模的个人健康体检数据中心。2023 年 12 月 31 日，国家数据局等部门印发《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》明确指出，“完善个人健康数据档案，融合体检、就诊、疾控等数据，有序释放健康医疗数据价值。”公司积极响应，进一步强化数据资产体系，推动数据资源的合理应用和深度挖掘，优化公司的数字资产。

公司通过健康体检大数据与 AI 技术结合，不断推出具有创新性的优质体检项目，牵头承担“科技部重点研发计划——健康体检大数据云平台构建”项目，开展健康体检大数据的深度挖掘和应用，促进预防医学发展。

目前，AI 技术已经在公司产品中广泛应用，涵盖肺结节 AI 诊断、脑卒中 AI 诊断、脑认知 AI 诊断、冠脉钙化积分 AI 诊断、心电图 AI 诊断、乳腺超声 AI 诊断、超声 AI 质控、眼底 AI 诊断、儿童骨龄 AI 评估等。美年将进一步基于在医疗健康领域的深厚积淀，不断加强重点学科建设，持续提升专业体检的质量，借助健康体检大数据和人工智能 AI 技术，不断

发力智能化个性化体检套餐、肺小结节鉴别诊断、血管健康、女性健康、脑健康预警筛查、血糖管理等，并强化肺癌、胃癌、肠癌、肝癌、乳腺癌、宫颈癌等常见肿瘤的早筛科技研发，并在此基础上根据客户需求延伸检后服务，重点布局胃肠中心、中医中心、睡眠中心等检后健康管理服务。

此外，公司的健康体检大数据资源还应用于数字云胶片、AI-MDT 多学科健康管理报告、企业团体员工健康管理、发布《美年健康年度健康体检大数据蓝皮书》等方面，同步与华为等国内大模型技术公司论证基于大数据和大模型的 AI 机器人数智健康管理师“健康小美”，更好地满足个人与家庭的健康管理，同步持续通过健康大数据的应用与引导，赋能健康产业各前沿赛道发展，包括精准医疗、医疗保险和医药研发等，持续做优做强数据资产。

公司结合 AIGC 科技持续创新，致力于赋能健康体检全流程的质量提升，打造客户健康管理智能化服务体系。依托集团的信息化平台、健康体检大数据和人工智能技术，进一步实现检前、检中、检后全流程服务内涵的创新和流程的优化，为客户提供全方位的健康管理服务。公司持续打造领先的医疗运营平台，以扁鹊智能体检管理 SAAS 云平台、实验室信息管理 LIS 系统、影像归档和通信 PACS 系统为基础，持续提升服务效率和客户体验满意度。检前可通过人工智能引擎帮助客户根据自身健康状况，个性化定制体检套餐，且 AI 智能销售助手“美年小星”能够沉淀学习企业优秀员工的能力资产，辅助销售人员提升业务能力和医学专业能力，提高销售业务的转化率，促进公司增收；检中可通过人工智能 AI 辅助诊断以及基于云平台的远程质控保证服务质量和医疗质量；检后则依托数字化工具为客户提供高效率、有温度、个性化的健康管理和医疗服务。并凭借精细化、数字化的管理和研发体系，建立独特的产品优势和技术壁垒，持续引领健康管理服务业态创新发展。