

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：2025-11

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（华安证券策略会）</div>
参与单位名称及人员姓名	天弘基金 钟颖 李佳豪、工银瑞信基金 李乾宁、民生加银基金 尹涛 郝梦娇； 参加华安证券策略会，面向华安证券邀请的投资者，包括 Nature Capital 苗天一、禾晟投资 章孝林、海衍投资 丁威、山西证券 杨杰、上海润义投资 陆懿晨、信迹投资 宋文略、绅徽投资 陈彦宁等。
时间	2025 年 12 月 18 日
地点	路演：天弘基金、工银瑞信基金、民生加银基金公司会议室 华安证券策略会：陆家嘴富汇大厦 A 座
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 董丁梦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍下公司近期在做的战略升级，以及为什么公司有这样的能力？</p> <p>回答：此次战略升级标志着公司从“医疗服务与医疗器械双轮驱动的综合性的医疗集团”，向“为用户提供健康场景解决方案的科技公司”进行战略演进。在新的定位下，公司的核心使命是运用人工智能等科技创新，为用户提供覆盖全场景、全周期的整合式健康管理服务。公司将继续以肿瘤等核心专科领域为基石，并积极拓展居家健康等新场景，在深化现有“双轮驱动”业务协同的基础上，</p>

	<p>构建以科技创新为底座的健康管理平台，系统化地推进服务模式升级与价值链延伸。</p> <p>公司致力于构建健康管理平台，是基于我们在产业实践与资源积累方面形成的独特基础与优势，主要体现为以下几个层面：</p> <p>首先，是开放协同的生态构建理念。公司坚持与各类生态伙伴共创共赢，旨在通过合作整合线上用户入口与技术服务能力，共同丰富平台的服务内涵。</p> <p>其次，是真实、海量且连续的医疗数据基础。公司旗下运营的十余家医疗机构，每年服务大量患者，在诊疗过程中持续沉淀了以肿瘤专科为代表的、覆盖全流程的真实数据。这些高质量的数据资产，为算法训练、服务迭代与联合创新提供了不可或缺的基础。</p> <p>再次，是实现院内院外一体化的业务布局与产品能力。公司“医疗服务+医疗器械”的双轮驱动模式，为实现服务场景延伸提供了天然路径。基于对临床需求的深度理解，公司将陆续链接适用于居家场景的生命体征监测等智能设备，旨在为患者提供院内治疗与居家健康管理无缝衔接的一体化解决方案。</p> <p>最后，是形成商业闭环的清晰价值路径。公司平台的核心在于解决用户的实际健康问题。通过将线上智能服务与线下实体诊疗深度结合，将专业的健康管理方案与生态产品有机结合，致力于打通从数据积累、服务提供到价值实现的完整闭环，构建可持续的发展模式。</p> <p>2、请系统介绍公司在AI方面已有的成果？</p> <p>回答：公司在AI领域的布局是系统化、分阶段推进的，目前已构建了从数字化基础到智能化应用的完整路径。具体而言，主要经历了三个关键阶段：</p> <p>第一阶段，是数字化基础建设。此阶段的核心是完成了包括财务、诊疗、医院管理、支付结算在内的核心系统的统一与互联互通，为实现全流程数据归集与管理奠定了坚实基础。</p>
--	--

	<p>第二阶段，是实现数字化治理。在统一的数字底座上，公司实现了院内数据的标准化治理，并初步完成了患者数据的互联互通，为后续的数据价值挖掘创造了条件。</p> <p>第三阶段，公司聚焦肿瘤全病程管理。在此阶段，公司系统性地推进从算力支撑、算法模型到智能体应用的技术体系建设，致力于构建以AI驱动为核心的肿瘤全周期健康管理平台。</p> <p>公司目前已经形成了涵盖技术架构与场景验证的体系化能力，这为AI技术的持续深化与应用扩展奠定了坚实基础。</p> <p>3、请介绍公司在医疗服务板块的差异化布局？</p> <p>回答：在差异化发展领域，公司医疗服务板块的布局主要围绕以下三个层面系统展开：</p> <p>第一，在综合医疗服务领域，公司致力于拓展消费型健康产品与个性化服务，推动服务模式从传统疾病治疗向覆盖用户全生命周期的健康管理升级，以满足市场多元化需求。在产品端，公司在夯实肿瘤等核心专科全流程服务能力的基础上，积极布局慢病管理、精准抗衰、科学减重、心理干预及中医调理等新场景。在服务端，持续打磨以优质疗效为基础的差异化服务体系，系统性地提升综合服务能力。</p> <p>第二，围绕“银发经济”构建“医院-家庭”协同的康养服务能力。公司依托旗下医疗机构的专业资源，围绕重症康复与护理养老需求进行能力建设，并积极探索轻资产运营模式。同时，公司关注利用AI能力提升服务可及性，为未来服务场景的拓展奠定基础。</p> <p>第三，持续强化高端与前沿医疗服务能力。公司致力于跟踪并引入行业前沿的诊疗技术与服务模式，不断提升诊疗水平与患者体验，以满足用户与时俱进的差异化需求。</p> <p>公司通过上述分层、聚焦的差异化布局，旨在构建更全面、更具韧性的医疗服务体系。</p>
附件清单	

(如有)	
日期	2025 年 12 月 18 日