

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：2026-01

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	浦银安盛基金管理有限公司 龚剑成、创金合信基金管理有限公司 张小郭、信达澳银基金管理有限公司 伏涛、财通证券资产管理有限公司 易小金、天治基金管理有限公司 王娟、东海基金管理有限责任公司 王靖予、青榕资产管理有限公司 唐明、同泰基金管理有限公司 刘鹏、上海姚泾河私募基金管理有限公司 李凡、东方资产管理（香港）有限公司 顾汇汇、前海开源基金管理有限公司 毕建强、深圳茂源公司 钟华、兴业证券 孙媛媛 东楠、天风医药 杨松 周海涛、招商证券 梁广楷 张语馨、申万宏源 张静含 余玉君、开源证券 余汝意 阮帅、东北证券 叶菁 文将儒 古翰羲、国盛医药 张雪 李慧瑶 徐雨涵、光大医药 吴佳青、平安证券 叶寅 倪亦道 王钰畅、华创证券 郑辰 王宏雨、华安医药 谭国超 李雨涵、中邮证券 盛丽华 龙永茂、中信证券 陈竹 宋硕 沈睦钧、华泰证券 代雯 沈卢庆 孙茗馨 贾昊天、东吴证券 朱国广 冉胜男、西部医药 陆伏葳 吕晔、国联民生 张金洋 胡偌碧 乐妍希、国泰海通 余文心 陈铭、浙商医药 王班 安柯
时间	2026年3月30日 10:00-11:00
地点	电话会议

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<table border="0"> <tr> <td>董事兼总经理</td> <td>马安捷</td> </tr> <tr> <td>医疗服务 CEO</td> <td>宁 晓</td> </tr> <tr> <td>医疗器械 CEO</td> <td>赵元一</td> </tr> <tr> <td>医疗器械 COO</td> <td>郁洪娟</td> </tr> <tr> <td>财务总监</td> <td>江 兰</td> </tr> <tr> <td>董事会秘书</td> <td>刘泽霖</td> </tr> </table>	董事兼总经理	马安捷	医疗服务 CEO	宁 晓	医疗器械 CEO	赵元一	医疗器械 COO	郁洪娟	财务总监	江 兰	董事会秘书	刘泽霖
董事兼总经理	马安捷												
医疗服务 CEO	宁 晓												
医疗器械 CEO	赵元一												
医疗器械 COO	郁洪娟												
财务总监	江 兰												
董事会秘书	刘泽霖												
<p>投资者关 系活动主 要内容介 绍</p>	<p style="text-align: center;">一、公司 2025 年度业绩及经营情况介绍</p> <p style="text-align: center;">经营业绩</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 18.86 亿元，同比增长 20.93%；毛利率同比提升 1.2 个百分点，毛利率的提升主要来自于医疗服务肿瘤收入占比提升，收入结构改变影响。2025 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 6,854.07 万元，同比下降 40.62%，主要是圣诺达成收购时承诺的业绩目标，交易对价调增影响，该事项属于一次性非经常性事项。剔除该事项及其他非经常性事项后，公司实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.07 亿元，同比增长 28.50%。同时，公司持续强化精益管理，在 AI 赋能下费用率（含销售费用、管理费用、研发费用、财务费用）较同期优化 1.2 个百分点，运营效率稳步提升。</p> <p>从现金流来看，2025 年经营活动产生的现金流量净额为 3.41 亿元，同比增长 31.47%，现金流进一步优化，为可持续发展提供坚实保障。</p> <p style="text-align: center;">医疗服务</p> <p style="text-align: center;">（一）高质量发展：学科能力持续夯实，肿瘤战略成效显著</p> <p>第一，核心战略落地有力，肿瘤业务实现高增长。2025 年公司完成了对长沙珂信肿瘤医院的战略并购，填补了华中区域版图空白，强化了肿瘤专科战略标签。通过资源整合与协同赋能，公司实现肿瘤业务收入 6.22 亿元，占医疗服务收入比重达 41.5%。公司持续打造“预诊治康”全生命周期健康管理体系，以“无痛+无呕+营养+骨</p>												

髓抑制管理”综合解决方案深化服务能力。

第二，用户服务量稳步提升，经营规模再上新台阶。2025年，医疗服务板块实现收入15.01亿元，自营医院累计服务患者量达60.41万人次，同比增长11%，其中门诊量同比增长10%，入院量同比增长23%，业务结构持续优化。手术量同比增长71%，其中代表高难度技术能力的三四级手术占比达78%，较同期提升7个百分点。

第三，学科建设多点突破，技术创新成果丰硕。报告期内，公司新增重点学科20个，其中，友谊医院呼吸内科获批成都市医学重点专科，神经内科获批二级医院卒中中心；运城医院泌尿外科、呼吸与危重症医学科、肾病学科、药剂科、超声医学科获批运城市级重点专科。新增各类学科中心19个，运城医院完成国家级创伤中心建设并正式挂牌。科研能力同步提升，全年发表论文13篇，其中SCI论文12篇，学术影响力持续扩大。同时，公司积极拓展外部合作网络，新增专科联盟13个，运城医院与山西白求恩医院（同济山西医院）签署专科联盟协议，通过借力国家级优质医疗资源，持续提升区域专科服务能力。

（二）差异化发展：拓宽服务边界，重塑用户价值

第一，差异化技术创新打造核心竞争力。以长沙珂信肿瘤医院为例，其构建了以微创介入为核心的特色治疗体系，掌握微波消融、碘125粒子植入、动脉灌注栓塞等多元微创技术，并配备速锐刀、TOMO-C等前沿放疗设备，形成“微创+精准放疗”的技术矩阵。在技术基础上，珂信医院推行多学科协作诊疗（MDT）模式，整合多科室专家资源，为患者量身定制个性化综合治疗方案，打破“千人一方”的传统局限。

第二，公司积极拓展健康管理新场景，推动服务模式升级。在夯实肿瘤预诊治康全流程服务能力的基础上，公司积极布局慢病管理、精准抗衰、科学减重及中医调理等新场景，推动业务从传统疾病诊疗向全生命周期健康管理升级。其中，广慈医院聚焦血脂管理、菌群管理、再生医学等中高端健康管理；友谊医院聚焦抗衰新场景

建设特病特需病区；运城医院则聚焦肿瘤全病程管理与减重代谢健康，建立覆盖“筛查-诊疗-康复-健康管理”的全流程服务体系。

（三）AI赋能：全面重塑患者服务全流程

在能力建设方面，公司以“盈康大脑”为核心，将AI能力深度植入诊疗关键环节。通过AI+3D可视化技术，实现诊中及手术全流程的智能交互与可视呈现，术前规划时间缩短约80%，术中并发症发生率下降约10%，患者术后平均住院日缩短1.5天，推动基层医疗服务能力向“顶级专家”水平看齐。

在效率提升方面，公司已推动五类“AI员工”正式上岗，涵盖AI健康管理师、AI影像医生、AI病历助手、AI运营分析师及AI用药顾问，构建7×24小时全天候服务能力。AI影像医生可实现秒级出具诊断报告，AI病历助手显著释放医生文书时间，AI用药顾问为临床决策提供智能支持，有效降低用药风险，实现医疗资源配置与运营效率的双重优化。

在体验升级方面，公司以AI赋能服务智慧化转型，打造覆盖“院前-院中-院后”全周期的零边界就医体验。院前实现7×24小时健康咨询，从“人找服务”向“服务找人”转变；院中、院后持续深化全病程管理。报告期内，公司患者净推荐值（NPS）达93%，优于行业90%的平均水平。

医疗器械

2025年，公司医疗器械板块医疗设备及耗材产品实现收入3.80亿元，同比增长14.30%，收入实现双位数增长，主要得益于公司在并购整合、海外拓展和科创化三个战略路径上的协同发力和有效突破。

首先，医疗器械并购子公司圣诺和优尼三年业绩承诺超目标达成，并购整合能力成效显著。通过整合，两家公司基本完成了组织重构和能力体系的升级，在研发与产品、市场与商业化能力、生产与供应链、组织与人才、合规与质量体系五个方面形成能力沉淀，

为实现2025年经营业绩和中长期战略发展目标提供了坚实保障。

圣诺医疗围绕输注泵、高压注射器及乳腺钼靶等核心产品持续推进技术迭代与产品升级，不断巩固在输注及影像增强领域的市场地位，实现稳健增长。报告期内，圣诺医疗实现营业收入1.93亿元，在公司供应链体系的全方位赋能下，经营质量持续提升。截至2025年末，圣诺医疗并购三年来累计实现实际净利润8,740.47万元，业绩承诺完成率为127.47%。

优尼器械的并购进一步完善了高压输注“设备+耗材”的场景闭环，与圣诺医疗形成良好的业务协同。报告期内，优尼器械实现营业收入1.05亿元。截至2025年末，优尼器械并购三年来累计实现实际净利润8,768.65万元，业绩承诺完成率为184.76%，经营业绩稳步提升，业务规模持续扩大。

其次，2025年，医疗器械围绕中长期战略目标，持续聚焦全球化战略，不断提升产品和市场竞争力。公司坚持海外布局，制定“一国一策、一单一议”的市场策略，2025年，医疗器械实现海外收入1.04亿元，同比增长20.24%。

最后，在科创化方面，医疗器械通过自主研发实现了多项关键技术的突破，持续推进产品智能化迭代与升级。报告期内，Discovery D系列CT高压注射器完成智能化迭代升级并完成注册变更，新增体重模式及剂量智能预警功能，有效提升患者用药安全性，同时支持更广泛的耗材匹配及与医院信息系统的定制化对接；新一代支持TCI功能的输注泵获得III类注册证，内置智能麻醉靶控用药模型，可减少药物用量、缩短患者苏醒时间，提升麻醉用药的安全性；第三代三维数字乳腺机获得欧盟MDR认证，正式进入欧洲市场销售，该产品集成AI辅助诊断功能，支持三维断层成像及二维合成成像，大幅提升乳腺病灶的检出率及准确性；乳腺机高端机型Navigator Advance系列在国内获批上市，具备立体定位（三维穿刺）和双能减影功能，能够更早期发现异常病灶，进一步提升诊断准确度，丰富完善了乳腺癌检测的技术手段。

二、互动提问

1、肿瘤全周期管理智能体的建设进度？

回答：AI肿瘤全周期管理智能体是公司推进“AI赋能的主动健康生态平台”战略的核心载体之一，主要为确诊肿瘤患者提供垂直领域的全病程健康管理方案，探索AI应用从工具赋能到场景产品的升级，致力于实现从院内诊疗到家庭健康管理的服务延伸与闭环覆盖。目前，该平台已完成基础能力搭建，正处于内测与功能迭代阶段，持续优化覆盖患者及家属的线上线下服务新模式。

需要说明的是，该平台相关业务尚处于早期探索阶段，对公司短期业绩尚未构成重大影响，其后续发展受技术迭代、市场推广等因素影响，存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。

2、目前公司脑机项目应用情况？

回答：在脑科学领域，公司围绕帕金森、阿尔茨海默病、焦虑症、脑梗后遗症、孤独症五大病种，前瞻性引入国家昌平实验室刘河生教授在脑疾病精准诊疗领域的先进技术成果，四川友谊医院、青岛盈海医院分别入选帕金森病SCAN环路刺激治疗全国合作医疗机构名单，其中友谊医院挂牌刘河生教授脑疾病精准技术西南临床应用基地，初步构建覆盖“全生命周期、多学科协作、个性化诊疗”的脑科学临床应用体系。截至报告披露日，公司已运用相关技术治疗患者20人次。同时，聚焦儿童神经疾病，四川友谊医院链接区残联，发起“脑科学启智计划”，通过链接政府、残联、特殊学校等多方资源，推动相关技术的创新应用。需要说明的是，目前该业务仍处于早期探索阶段，对公司短期业绩尚未构成重大影响，其后续发展受技术迭代、临床应用推广等多重因素影响，存在一定不确定性。另外，报告期内，运城医院完成37例脑起搏器植入术（Deep Brain Stimulation, DBS），通过引进“方向电极”精准电刺激系统，开

展全麻下DBS (asleep DBS) 创新术式，为帕金森患者提供创新治疗方案。

3、AI医疗赛道中，公司的壁垒之一在于依托旗下医院积累的“真实世界数据”优势，目前数据应用情况怎么样，算法模型方面布局如何？

回答：公司高度重视数据要素在AI医疗中的基础性作用。目前，公司已建成统一的数据湖，实现院内多源医疗数据的集中汇聚、标准化治理与安全合规管理，为AI模型训练和临床应用提供扎实的数据底座。在保障数据安全与合法合规的前提下，公司持续深化数据在临床辅助、质量控制、效率优化等场景的应用深度，为AI模型的持续迭代提供真实、闭环、可验证的数据来源。

在算法模型层面，公司的“盈康大脑”及IncGPT大模型算法已完成“境内深度合成服务算法”与“生成式人工智能服务”双重备案，是通过备案的医疗领域生成式AI科研大模型。公司依托盈康一生的算力中心、模型研发能力，并结合主流开源模型的同步部署，稳步推进肿瘤AI相关模型的研发与应用。

4、友谊、广慈、珂信医院的床位利用率情况，门诊与住院业务情况？

回答：从床位使用情况来看，四川友谊医院床位使用率保持在90%左右，苏州广慈肿瘤医院二期尚在爬坡期，整体床位使用率约80%，长沙珂信肿瘤医院常年满床运转。另外，长沙珂信并购完成后公司着力推进医院二期建设，目前该项目已取得建设土地使用权，正处于规划设计阶段，预计建成后床位规模将达800张。

从门诊和入院情况来看，2025年友谊医院门诊量同比提升8%，入院量保持稳定；广慈医院受周边竞争加剧影响，门诊量略有下滑，但随着二期的爬坡，入院量同比提升5%；珂信医院并购整合效果良好，并表期间门诊量同比提升95%，全院满床运转下，公司通过AI赋

能提升其床位周转效率，入院量同比提升16%。

5、请介绍下 2026 年医疗器械的海外战略布局？

回答：医疗器械海外延续“一单一议、一国一策”，针对不同区域市场的准入规则、临床需求、渠道特点与竞争格局制定差异化策略，通过灵活定价、定制化产品方案与本地化服务组合，稳步提升海外终端覆盖与品牌影响力。公司2026年出海重点聚焦市场准入，推进多个产品系列欧盟MDR注册，产品涉及输注泵、高压注射器及配套耗材等；同时推进多个国家多个产品系列本地化注册。

6、长沙珂信肿瘤医院的整合运营情况？

回答：长沙珂信肿瘤医院自并表以来，运营逐步理顺，管理团队本地化调整到位，业务结构持续优化，聚焦肿瘤专科特色，加强精准治疗与差异化体验。

从运营数据看，报告期内，珂信医院患者量同比增长 64%，其中门诊量同比增长 95%，入院量同比增长 16%；手术量同比增长 38%，其中三四级手术量同比增长 38%。目前医院已实现满床运营。

围绕“院有专科、科有专病、人有专长”的“三专体系”，医院持续加强能力建设，2025 年通过国家三级医院等级评审，介入科获批市级重点专科，引进第五代 TOMO-C 精准放疗系统，为精准治疗能力提升奠定坚实基础。

并购长沙珂信肿瘤医院是公司拓展华中区域战略布局的关键一步，进一步夯实了区域医疗中心的网络建设。作为公司在华中地区的重要支点，珂信医院将立足长沙、辐射华中，着力打造区域性肿瘤专科标杆，持续提升品牌影响力与综合盈利能力。

7、公司 2026 年医疗服务和医疗器械板块外延计划？

回答：在医疗服务外延方面，公司将继续坚持区域医疗中心布局，聚焦核心区域，持续寻找并整合与公司战略高度协同的优质标

	<p>的，通过“生态并购”推动协同发展。以 2025 年成功并购长沙珂信肿瘤医院为例，该并购进一步完善了公司在华中地区的战略布局。长沙珂信肿瘤医院具备三级肿瘤专科医院资质，其微创介入技术与 MDT 多学科会诊模式，进一步夯实了公司在肿瘤诊疗领域的专业能力。未来，公司将继续秉持这一标准，重点关注在区域布局、学科能力、盈利能力等方面与现有体系形成互补的标的。同时，依托盈康一生牵头成立的医工科技创新产业化平台“海医汇”，链接外部资源，通过生态共创将优质技术与项目引入服务体系，推动产业系统性创新。</p> <p>在医疗器械外延方面，公司重点围绕影像增强、肿瘤治疗、生命支持、血液循环四大场景进行布局，以赛道规模、创新产品研发能力、国产替代潜力、全球化布局能力等维度作为筛选标准。目前，公司已建立完善的项目储备机制，对符合战略方向的标的保持持续关注。</p> <p>如有相关并购进展，公司将根据相关规定及时履行信息披露义务。相关事项的推进受标的估值、市场环境等多重因素影响，存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2026 年 3 月 30 日