

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：2026-001

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年05月29日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长俞熔先生；董事、总裁徐涛先生；独立董事王海桐女士；副总裁、首席财务官 侯灵昌先生；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><b>1.CFO您好，我有两个问题（1）公司2025年销售费用控制情况如何？（2）2025年销售费用23.41亿元，同比下降8.04%，降幅大于营收降幅。请问这主要得益于数字化营销还是人员结构调整？</b></p> <p>副总裁、首席财务官 侯灵昌先生答：尊敬的投资者，您好！（1）2025年销售费用是23.41亿元，较去年同期减少2.05亿元，同比下降8.04%，占收入比下降1.19%。其中人力成本16.95亿元，减少2.07亿元，占收入比下降1.41%；广告宣传费0.79亿元，减少0.21亿元，占收入比下降0.17%；公司坚持精细化管控费用支出，优化费用结构，人力成本降本增效成效显著。（2）2025年销售费用较去年同期减</p>

少2.05亿元，同比下降8.04%，主要系人力成本减少2.07亿元，同比下降10.92%，公司优化门店布局，合理一线人员配置。科学调整人员结构。同时，公司持续推进线上私域渠道，依托线上流量、数字化获客推广模式，完善线上预约、排期、报告查询功能，提升整体营销投入效率，增强客户粘性。感谢您的关注，谢谢！

## **2.请问侯总，公司2026年上半年有多少融资和借款要到期还款和付息的？**

副总裁、首席财务官 侯灵昌先生答：尊敬的投资者，您好！截至目前公司上半年到期借款已基本支付完毕；除少量6月到期的利息之外，到期利息也均已支付。感谢您的关注，谢谢！

## **3.请问总裁，公司C端运营有哪些全新营销打法？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司C端增长中心聚焦“多元化、数智化、生态化”方向，主要通过以下方式驱动业绩增长：一、持续推进全域营销数智化升级，在全国公域端，持续扩容流量矩阵，在与天猫、京东、美团等传统电商平台深化合作的基础上，深耕抖音、小红书、视频号等新兴平台，强化全域影响力与品牌力。二、深化数字化营销应用，利用大数据分析挖掘潜在客户需求，实现个性化营销推送，优化用户触达与转化效率。在本地私域端，通过精细化运营，公司持续沉淀私域流量，构建C端大私域，进一步夯实C端流量运营与品牌力。依托全域营销的布局，通过感恩季、智检早筛季、双十一等重要营销节点，推出差异化体检产品和活动，不断强化C端客户的复购率与品牌口碑。三、持续深化C端客户运营，持续优化客户体验，推动服务流程数字化、智能化升级，迭代“客户运营全旅程平台”，系统性整合检前、检中、检后环节，构建全链条服务闭环，进行定制化服务推荐及持续健康跟踪管理。四、持续提升团转个业务转化率，激活C端消费需求，为公司业绩增长提供持续动力。感谢您的关注，谢谢！

## **4.董事长您好，美年健康有大量体检大数据，是否参与科研项目？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！公司充分发挥健康体检大数据价值，积极加强与知名高校、科研机构和顶级三甲医院的科研合作，持续构建数据驱动、协同创新的科研服务平台。例如，今年3月，公司携手上海长海医院共启“四大慢病”国家科技重大专项胰腺癌发病机制和精准诊疗新范式研究合作。2025年度，公司与国家呼吸医学中心、教育部视觉系统疾病医药基础研究创新中心、上海同济大学附属同济医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、华中科技大学同济医

学院等顶级三甲医院和科研机构联合开展基于体检大数据的回溯性研究和前瞻性队列研究，为疾病的早期筛查、风险预测和预防治疗提供科学依据。公司积极推动与中华医学会健康管理学分会、中国健康管理学会等国家级学术组织的合作。2025年度，公司组织医学专家积极参与全国性学术会议，向行业展示公司在数智化质量管理体系建设、个性化健康管理等方面的学术成果。公司积极深化分院学术学科发展体系，鼓励医务人员将经验凝练为学术成果，各级医务人员在期刊、会议发表学术论文74篇；推动与当地学术组织合作交流，在中华医学会、中国医师学会、中国健康管理学会各级分会的学术任职超过200个，强化学术影响。感谢您的关注，谢谢！

### **5.2025年度公司AI相关产品增速迅速，AI医疗的前景如何？以及未来增长动力？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！公司2025年主营收入中结合AI技术手段取得的收入达到3.71亿元，同比增长71.89%。收入的背后是公司一系列AI产品的持续革新与落地。《中国AI医疗行业白皮书：精准医疗，智能未来》显示，中国AI医疗市场预计到2028年将接近千亿元规模，年复合增长率超过55%。未来，公司凭借海量健康数据与遍布全国的线下服务网络，将持续深耕“AI+健康管理”领域，稳步推进智能诊断、健康管理等技术产品落地应用。例如，肺结宁产品是基于AI影像辅助诊断，构建肺结节“筛查-评估-干预-随访”的全流程闭环管理；脑灵光是基于高分辨核磁与影像AI分析的脑健康综合筛查产品，聚焦脑卒中与阿尔茨海默症早期风险预警，并输出个性化脑健康管理方案；AI智能血糖、肥胖、脂肪肝管理则引入GLP-1RA等药物，并与AI健管智能体联动，实现个性化干预。此外，中医智能体检通过AI舌诊、面诊、问诊一体化，将传统中医健康状态量化评估；血液学时钟作为国内首款基于常规体检数据的AI衰老评估产品，致力于打开科学抗衰老的普惠化路径。未来，公司将不断深化AI技术赋能业务发展，助力经营提质增效，AI相关产品布局为五大矩阵，覆盖检前—检中—检后全链路：1、影像筛查类，形成多病种AI筛查矩阵；2、诊断辅助类，实现主检效率与异常检出均质化；3、质控与效率类，提质增效；4、慢病管理类，例如AI智能血糖管理、AI智能肝健康管理、减重代谢门诊，构建“AI检测+智能干预+持续管理”闭环；5、创新前沿类，例如“脑灵光”痴呆早筛、“血液学时钟”AI衰老评估、中医智能体检等。公司将

持续通过AI提升专项筛查渗透率、推动检后健康管理服务、推动企业健康管理升级，致力于逐步从“单次检测”向“长期健康管理服务”迁移，持续推动从“预防医学龙头企业”到“AI驱动的平台型健康管理科技公司”战略跃迁。感谢您的关注，谢谢！

#### **6.公司与阿里胰腺癌AI产品的市场空间？“一扫多查”带来哪些改善和革新？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！胰腺癌被称为“癌中之王”，根据公开资料显示，2025年我国预计新发13.4万例、死亡11.8万例，发病率每年以2.3%的速度上升，超过80%的患者确诊时已失去手术机会，全国总体5年生存率仅8.5%。公司与阿里巴巴达摩院达成战略合作，在体检行业探索落地“一扫多查”医疗AI技术，基于平扫CT进行胰腺癌机会性筛查，无需注射造影剂、无额外辐射。达摩院AI模型的敏感性和特异性分别达到92.9%与99.9%，研究登上顶级期刊《自然·医学》，并于2025年4月获得美国FDA“突破性医疗器械”认定。该技术不仅能实现胰腺癌早筛，还可通过一次平扫CT同时识别食管癌、胃癌、结直肠癌、肝癌等多种癌症，以及骨质疏松、脂肪肝等慢性病，将大幅提升早期病变的检出效率。2026年1月，该系统已在公司部分分院投入试运营，后续将逐步推广至全国分院。3月，上海长海医院牵头“四大慢病国家科技重大专项”，美年大健康产业集团作为任务牵头单位/课题承担单位，双方签署协议展开合作，将胰腺癌早筛AI影像筛查系统、高危人群风险评估体系、绿色转诊通道植入分院，形成从筛查到诊疗的全流程闭环。公司将有序推动“一扫多查”医疗AI技术，通过一次低剂量CT平扫同步筛查多癌早期风险，进一步助力提升筛查效率。感谢您的关注，谢谢！

#### **7.公司“超声AI语音智能体”目前已覆盖多少家分院，成效如何？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！截至2025年底，公司超声AI语音智能体已在50余家体检中心上线，有效缩短平均检查时间及报告撰写时间。2026年一季度，该系统的覆盖范围进一步扩展至91家体检中心。超声AI语音智能体通过在超声检查过程中实现语音交互与智能辅助，自动生成检查描述和初步结论，显著缩短单次检查的平均耗时，同时减少医生后续撰写报告的工作量。2026年，公司计划将超声AI语音智能体推广至更多分院，持续推进超声检查流程的智能化升级。该智能体作为公司“AI技术驱动放射、超声、主检等核心环节”战略的重要组成部分，与智能主检系统、超声AI全量质控等AI工具协同，共同构成了美年健康覆盖检前、检中、检后的全流程医疗质量提升体系，成为公司“AI赋能医疗”战略在

超声科室落地的重要抓手。截至4月30日，超声AI语音智能体已在107家体检中心上线，有效缩短平均检查时间及报告撰写时间，将在下半年进行规模化推广。感谢您的关注，谢谢！

**8.徐涛总您好，想了解公司是否会深入挖掘体检客户需求，通过检验结果互认这类举措，来增强体检中心竞争力？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！截至2025年底，公司旗下数十家分院获选省、市级临床检验结果互认机构，部分分院获选省、市级超声结果互认机构与放射结果互认机构，区域检验中心参加国家与省级百余项室间质评满分通过。公司积极推动与学术机构、三甲医院的交流合作，各地分院与公立医院合作共建医联体/健联体超过400个。未来，公司继续积极响应政策号召，持续积极参与推进更多分院医疗检查检验结果互认工作，为就医流程优化和用户体验升级不懈努力。感谢您的关注，谢谢！

**9.做出哪些举措？来改善业绩，国人越来越重视健康，但是业绩反而不亮眼，哪里出现了问题？调整方向会考虑向服务更侧重一些吗？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司以“全面提效、跃级增长”为目标，坚持“多元增收、科学降本”，持续以学科建设和AI驱动为基座，打造医疗、营销、管理一体化的精益运营体系，推动公司经营业绩稳健增长，2025年公司实现归属于上市公司股东的净利润2.85亿元，较上年同期增长1.09%。2026年，公司将持续以科技创新为核心引擎，强力推动企业端、个人端、院内端、院外端“四大核心转变”，围绕“以团单为根基、产品为武器、服务为前提、复购为能力”的增长底层逻辑，持续深耕B端企业大客户市场，激活C端个人消费市场，构建“公域破圈+私域深耕”的全域增长飞轮，同时深度布局长寿医学、减重、口腔、中医、精准营养等重点赛道，加速培育第二曲线，探索健康管理延伸服务的新增长点，从“体检套餐”向“健康管理订阅”的跨越，推动公司经营实现高质量、可持续增长。感谢您的关注，谢谢！

**10.请问徐涛总，公司提到的“团转个”业务增长逻辑是什么？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司持续推进团检客户向个检及检后消费延伸的经营模式，通过团单服务承接、企微私域沉淀和精细化运营，逐步跑通“团单导流—一个检转化—检后服务—二曲经营”的闭环链路。依托差异化体

检产品、专属优惠活动和检后健康管理服务，推动团单用户向个检产品、家属卡、检前检后加项及二曲产品持续转化，提升客户生命周期价值和C端持续健康消费。感谢您的关注，谢谢！

**11.请问徐涛总，除了体检主业外，公司提到的第二增长曲线是什么？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司将积极拓展业绩增长“第二曲线”，在稳定企业市场份额与发力个人健康消费的基础上，结合市场需求与客户反馈，进一步拓展生态链产品体系，发力体检延伸服务与检后解决方案。公司第二增长曲线包括长寿医学、减重、口腔、中医、精准营养等重点赛道。公司将持续探索健康管理延伸服务的新增长点，从“体检套餐”向“健康管理订阅”的跨越，推动公司经营实现高质量、可持续增长。感谢您的关注，谢谢！

**12.（1）2026年一季度业绩出现波动，核心原因是什么，公司后续有哪些具体改善措施？（2）目前门店客流、客单价恢复情况如何，今年全年业绩增长目标是否有变？（3）慢病管理、AI医疗等新业务推进进度如何，何时能成为新的盈利增长点？**

副总裁、首席财务官 侯灵昌先生答：尊敬的投资者，您好！（1）2026年一季度公司营收出现回落，主要源于体检行业传统淡季，叠加2026年春节假期因素，一定程度放缓了客户体检预约与到检节奏，业务开展节奏随之有所放缓。公司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，推动产品逻辑从“筛”向“管”深刻转型。同时在线上渠道持续发力，随着市场环境逐步回暖，叠加公司内部经营布局持续完善，后续经营业绩将稳步回升，整体发展态势稳健向好。（2）公司以“全面提效、跃级增长”为目标，坚持“多元增收、科学降本”，持续以学科建设和AI驱动为基座，打造医疗、营销、管理一体化的精益运营体系，致力于实现个性化可持续健康消费升级；持续以“差异化产品力与极致服务体验”发力专项体检与检后健康管理，构建“体检3小时，服务365天”健康管理新业态，巩固“专业检查-深度服务-科学定制-持续复购”正向循环，推动公司经营高质量发展。公司坚持深耕主业，订单储备充足，经营业务稳步运行，整体发展态势稳健向好。（3）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，将健康体检大数据与AI技术结合，不断推出具有创新性的优质体检项目，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、脑睿佳、肺结宁、中医

智能体检、肺癌、胃癌、胰腺癌等常见肿瘤的早筛科技研发，运营AI技术手段项目不断增加，提高服务质量和效率，运营AI技术手段体检项目收入继续快速增长，经营业绩稳步回升。感谢您的关注，谢谢！

### **13.“智能主检”现在落地情况如何？对公司的运营效率有何具体提升？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！截至2026年一季度末，公司AI数智健管师“健康小美”智能主检系统已上线344家体检中心，累计审核生成逾千万份体检报告。在运营效率提升方面，智能主检系统充当“健康翻译官”角色，自动生成MDT多学科综合建议与个性化健康管理方案，将报告审核中位数从传统人工模式显著缩短至0.7分钟，同时通过内置统一质控规则确保报告的均质化与规范性，为检后服务及时跟进提供了可靠支持。智能主检系统与AI质控、超声AI语音智能体等系统协同，正持续提升公司整体运营效率与均质化水平，以标准化质控、以自动化流程，为检后服务与管理提供了可靠支持，是公司“医质管理数智化”战略落地的核心抓手之一。感谢您的关注，谢谢！

### **14.公司2026年将有哪些变化？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！2026年，是公司数智化健康管理跃升的关键之年，公司将持续以科技创新为核心引擎，强力推动企业端、个人端、院内端、院外端“四大核心转变”。紧扣“AI升级，变革增长”发展主旋律，持续强化医疗质量与服务品质精细化管理，打造学科与产品壁垒，重点围绕企业市场份额提升、个人健康消费挖掘、第二曲线三个维度，重点发力“在客户运营端多元增收”、“在精益运营端极致降本”、“在医疗品质端打造极致客户体验”、“在产品运营端锻造极致产品力”。感谢您的关注，谢谢！

### **15.请问收购棒杰股份是什么考虑，收购是否存在不确定性？对公司的ALLINAI布局有何影响？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！公司参与棒杰股份预重整，将对公司业务产生积极影响，符合公司长期战略发展规划，是公司实现医疗生态战略跃迁、推动生态圈的战略协同的重要举措。公司于2026年4月14日召开第九届董事会第二十一（临时）会议，审议通过《关于签署<重整投资协议>的议案》，同意公司与浙江棒杰控股集团股份有限公司及其预重整管理人签署重整投资协议，并在2026年4月30日召开的2026年第二次临时股东大会上以99.7458%的同意率高票

表决通过。本次参与棒杰股份预重整后，公司将以自身在健康体检与健康大数据领域的积累，与棒杰股份的制造能力相结合，进一步拓展智能健康管理技术的落地应用。公司通过构建“服务—硬件—数据”三位一体模式，能够有效地将多方优势资源进行融合形成协同效应，助力实现“体检3小时，服务365天”健康管理新业态，进一步提升公司核心竞争力和可持续经营能力。后续进展敬请关注公司公告。感谢您的关注，谢谢

**16.公司管理层，你好，公司保险业务板块收入怎样，同比怎样？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司积极与保险公司合作，开发创新险种，联合保险公司推出“E6/E7宫颈癌早筛专病险”、“异常指标复查”、“检后恶性肿瘤险”等创新险种，持续推动保险与体检的双向赋能，推动团检业务从“数字化”向“智能化、资产化”升级，持续从“单一年度体检服务”向“企业综合健康服务保障”转变（特别是央企健康福利计划，结合AI主动健康中心，会员就医绿通，定制保险等，大力发展企业级AI应用服务），推动公司包括保险业务在内的各项业务稳定发展。感谢您的关注，谢谢！

**17.你好，公司与阿里达摩院合作的多癌早筛技术，目前已经获得了国际认可，请问这项技术未来有没有可能成为全球癌症早筛的标准方案？会不会给公司带来全球性的商业机会？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司与阿里巴巴达摩院达成战略合作，在体检行业探索落地“一扫多查”医疗AI技术，基于平扫CT进行胰腺癌机会性筛查，无需注射造影剂、无额外辐射。胰腺癌被称为“癌中之王”，根据公开资料显示，2025年我国预计新发13.4万例、死亡11.8万例，发病率每年以2.3%的速度上升，超过80%的患者确诊时已失去手术机会，全国总体5年生存率仅8.5%。达摩院AI模型的敏感性和特异性分别达到92.9%与99.9%，研究登上顶级期刊《自然·医学》，并于2025年4月获得美国FDA“突破性医疗器械”认定。该技术不仅能实现胰腺癌早筛，还可通过一次平扫CT同时识别食管癌、胃癌、结直肠癌、肝癌等多种癌症，以及骨质疏松、脂肪肝等慢性病，将大幅提升早期病变的检出效率。2026年1月，该系统已在公司部分分院投入试运营，后续将逐步推广至全国分院。公司将有序推动“一扫多查”医疗AI技术，通过一次低剂量CT平扫同步筛查多癌早期风险，进一步助力提升筛查效率。感谢您的关注，谢谢！

**18.俞熔董事长，请问公司如何看待三甲医院体检业务带来的竞争？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！公司跟三甲医院、公立医院的关系是合作大于竞争，与著名三甲医院相互赋能合作共赢。公司积极推动与学术机构、三甲医院的交流合作，各地分院与公立医院合作共建医联体/健联体超过400个。例如，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、转化医学等多个学科的交叉融合发展。2026年3月，美年与上海长海医院签署科研合作协议，上海长海医院牵头“四大慢病国家科技重大专项”，美年大健康产业集团作为任务牵头单位/课题承担单位，将胰腺癌早筛AI影像筛查系统、高危人群风险评估体系、绿色转诊通道植入分院，形成从筛查到诊疗的全流程闭环。未来，公司充分发挥健康体检大数据价值，积极加强与知名高校、科研机构和顶级三甲医院的科研合作，持续构建数据驱动、协同创新的科研服务平台。感谢您的关注，谢谢！

**19.棒杰还合并吗？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！公司于2026年4月14日召开第九届董事会第二十一（临时）会议，审议通过《关于签署<重整投资协议>的议案》，同意公司与浙江棒杰控股集团股份有限公司及其预重整管理人签署重整投资协议，并在2026年4月30日召开的2026年第二次临时股东大会上以99.7458%的同意率高票表决通过。后续进展敬请关注公司公告。感谢您的关注，谢谢！

**20.请问cfo，公司历史上通过并购扩张形成了商誉，2025年度是否计提了商誉减值？未来商誉减值风险如何？**

副总裁、首席财务官 侯灵昌先生答：尊敬的投资者，您好！公司在收购过程中产生商誉资产。根据《企业会计准则》相关规定，商誉不做摊销处理，但需要在未来每年年度终了进行减值测试。公司每年年报聘请专业评估机构对公司的商誉进行评估，审计师也有估值专家复核，履行商誉资产减值评估测试流程。截至2025年度末已考虑减值风险，聘请专业评估师和审计师对全部的商誉资产都进行评估测试。公司经营情况稳定，每年聘请专业评估机构对商誉进行减值评估测试流程，严格按照企业会计准则的要求进行。整体商誉减值风险可控。感谢您的关注，谢谢！

**21. (1) 2026年能否实现营收转正、利润回到4亿+? 拐点在Q2还是Q3? (2) AI业务2026年能否做到6亿+收入、净利率15%+? 何时成为第一增长曲线? (3) 现金流何时持续转正、商誉减值风险是否完全解除?**

副总裁、首席财务官 侯灵昌先生答：尊敬的投资者，您好！（1）体检业务存在比较明显的季节性波动，一季度处于行业传统的淡季，四季度是业务旺季。体检行业长期刚需稳健，叠加人口老龄化，慢病早筛、职场健康管理等多方面健康需求持续释放。公司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，推动产品逻辑从“筛”向“管”深刻转型。同时在线上渠道持续发力，随着市场环境逐步回暖，叠加公司内部经营布局持续完善，后续经营业绩将稳步回升，整体发展态势稳健向好。（2）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，将健康体检大数据与AI技术结合，不断推出具有创新性的优质体检项目，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、脑睿佳、肺结宁、中医智能体检、肺癌、胃癌、胰腺癌等常见肿瘤的早筛科技研发，运营AI技术手段项目不断增加，提高服务质量和效率，运营AI技术手段体检项目收入继续快速增长，经营业绩稳步回升。（3）公司主营业务存在比较明显的季节性波动，四季度是业务旺季，一般在9、10月开始累计经营活动现金流开始转正。公司在收购过程中产生商誉资产。根据《企业会计准则》相关规定，商誉不做摊销处理，但需要在未来每年年度终了进行减值测试。公司每年年报聘请专业评估机构对公司的商誉进行评估，审计师也有估值专家复核，履行商誉资产减值评估测试流程。截至2025年度末已考虑减值风险，聘请专业评估师和审计师对全部的商誉资产都进行评估测试。公司经营情况稳定，每年聘请专业评估机构对商誉进行减值评估测试流程，严格按照企业会计准则的要求进行。整体商誉减值风险可控。感谢您的关注，谢谢！

**22.徐涛总您好，请问公司将如何深耕C端领域，驱动业绩增长?**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司C端增长中心聚焦“多元化、数智化、生态化”方向，主要通过以下方式驱动业绩增长：一、持续推进全域营销数智化升级，在全国公域端，持续扩容流量矩阵，在与天猫、京东、美团等传统电商平台深化合作的基础上，深耕抖音、小红书、视频号等新兴平台，强化全域影响力与品牌力。二、深化数字化营销应用，利用大数据分析挖掘潜在客户

需求，实现个性化营销推送，优化用户触达与转化效率。在本地私域端，通过精细化运营，公司持续沉淀私域流量，构建C端大私域，进一步夯实C端流量运营与品牌力。依托全域营销的布局，通过感恩季、智检早筛季、双十一等重要营销节点，推出差异化体检产品和活动，不断强化C端客户的复购率与品牌口碑。三、持续深化C端客户运营，持续优化客户体验，推动服务流程数字化、智能化升级，迭代“客户运营全旅程平台”，系统性整合检前、检中、检后环节，构建健全链条服务闭环，进行定制化服务推荐及持续健康跟踪管理。四、持续提升团转个业务转化效率，激活C端消费需求，为公司业绩增长提供持续动力。感谢您的关注，谢谢！

**23.请问侯总，门店端成本管控与盈利优化有哪些途径？**

副总裁、首席财务官 侯灵昌先生答：尊敬的投资者，您好！公司依托数字化与AI赋能，坚守医疗本质，深耕精细化运营，优化组织架构、精简管理层级、统筹人员编制与产能调配，推进中后台集约管理，实现人效提升、成本优化。一方面，公司加快医疗信息化与AI技术下沉，借助智能辅助诊断、风险预警，提升检查报告精准度，缩短出单时长，以标准化质控提升整体服务水平，释放医护人力效能。另一方面，公司严控各类经营成本，推行总部集中集采，缩减流通环节，严控耗材设备采购成本；搭建租金信息化管控与预警体系，按门店实况一店一策优化租赁成本，拓宽选址渠道，从源头严控新店租金支出。同时，公司强化技术创新与产品升级，持续打造“专精特新”产品力，搭建模块化健康服务产品矩阵，持续打造“筛查-诊断-干预-管理”完整学科闭环，深度布局长寿医学、减重、口腔、中医、精准营养等重点赛道，稳步提升整体盈利水平。感谢您的关注，谢谢！

**24.请问总裁，除公司正在推进的发行股份购买资产外，公司2026年将会继续进行收购体外分院的计划吗？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司将会结合参股公司运营、公司现金流等情况把控参变控节奏，有序推动将质地优秀的参股分院逐步纳入上市公司。感谢您的关注，谢谢！

**25.公司AI工具降本提效主要体现在哪些方面？**

董事长 俞熔先生答：尊敬的投资者，您好！公司持续打造“专精特新”产品力，持续推动学科与科技驱动的产品解决方案，强化学科壁垒和差异化竞争优势。公司2025年主营收入中结合AI技术手段取得的收入达到3.71亿元，同比增长71.89%，

主要包括心肺联筛、AI-MDT报告、肺结宁、数智云胶片、眼底AI、脑睿佳等收入。公司以“科学降本”为核心导向，通过AI工具在人员成本、期间费用、运营效率及服务模式四个维度助力降本提效。2025年度，人工成本方面，AI智能主检、AI超声助手等工具显著降低了对人工的高度依赖；期间费用管控方面，公司通过AI赋能营销数字化、行政集约化管理。例如在运营效率方面，通过AI辅助诊断项目、AI超声助手、AI超声全量质控、AI智能主检系统等多维协同共同推动公司盈利能力改善；在服务端，致力于在高频场景以AI替代人工，实现“机器提效、人力释放”，以更少人力覆盖更大服务半径。2026年，公司将持续以AI赋能组织效能提升，持续推动AI从专家工具变为组织通用生产力，持续提升销售人效、分院动态数字化产能匹配、加速关键流程智能化再造，实现从“人找流程”到“流程自适应”的效率再提升。感谢您的关注，谢谢！

#### **26.AI对公司有显著的降本增效和提升收入吗？**

董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司持续打造“专精特新”产品力，持续推动学科与科技驱动的产品解决方案，强化学科壁垒和差异化竞争优势。公司2025年主营收入中结合AI技术手段取得的收入达到3.71亿元，同比增长71.89%，主要包括心肺联筛、AI-MDT报告、肺结宁、数智云胶片、眼底AI、脑睿佳等收入。公司以“科学降本”为核心导向，通过AI工具在人员成本、期间费用、运营效率及服务模式四个维度助力降本提效。2025年度，人工成本方面，AI智能主检、AI超声助手等工具显著降低了对人工的高度依赖；期间费用管控方面，公司通过AI赋能营销数字化、行政集约化管理。例如在运营效率方面，通过AI辅助诊断项目、AI超声助手、AI超声全量质控、AI智能主检系统等多维协同共同推动公司盈利能力改善；在服务端，致力于在高频场景以AI替代人工，实现“机器提效、人力释放”，以更少人力覆盖更大服务半径。2026年，公司将持续以AI赋能组织效能提升，持续推动AI从专家工具变为组织通用生产力，持续提升销售人效、分院动态数字化产能匹配、加速关键流程智能化再造，实现从“人找流程”到“流程自适应”的效率再提升。感谢您的关注，谢谢！

#### **27.每年一季度都是亏损，有什么提高营收和盈利的措施。**

副总裁、首席财务官 侯灵昌先生答：尊敬的投资者，您好！一季度公司营收出现回落，主要源于体检行业传统淡季，叠加2026年春节假期因素，一定程度放

	<p>缓了客户体检预约与到检节奏，业务开展节奏随之有所放缓。2026年一季度，公司净利润同比减少亏损2,881万元。公司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，推动产品逻辑从“筛”向“管”深刻转型。同时在线上渠道持续发力，随着市场环境逐步回暖，叠加公司内部经营布局持续完善，后续经营业绩将稳步回升，整体发展态势稳健向好。感谢您的关注，谢谢！</p> <p><b>28.请问对第二季度的展望。</b></p> <p>董事、总裁 徐涛先生答：尊敬的投资者，您好！公司目前各项业务经营稳健，敬请关注公司后续披露的定期报告。感谢您的关注，谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>不适用</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月29日</p>