

证券代码：002219

证券简称：新里程

新里程健康科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-01

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 checked="" 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
参与单位名称 (排名不分先后)	天风证券、中邮证券、首创证券、国海证券、湘财证券、平安证券、信达证券、华安证券、华鑫证券、国金证券、国联证券、东北证券、兴业证券、中信建投、东吴证券、华创证券、国泰海通、中信证券、中金公司、招商证券、申万宏源、光大证券、广发证券、西南证券、华福证券、华泰证券、国盛证券、国投证券、国信证券、银河证券、山西证券、民生证券、华西证券、财通证券、甬兴证券、开源证券、德邦证券、东方证券、浙商证券、华兴证券、东方财富证券、野村东方国际、国融证券、诚通证券、万和证券、五矿金通、嘉实基金、中信建投资基金、汇添富基金、天弘基金、国寿安保基金、长城基金、明亚基金、中航基金、鑫元基金、汇泉基金、北京鼎欣资产、中意资产、太平洋资产管理、招商资管、上海慎知资管、上海大筹资管、上海五聚资管、德懿禾资管、浙江米仓资管、平安保险、常春藤联盟、久阳润泉、北京金百镕投资、易知投资、本见投资、中创投资、地泽投资、健顺投资、博润银泰投资、中杰（厦门）投资、杭州乐趣投资、华尚股权投资、上海朴信投资、瑞锐投资、颐和久富投资、北京天弓、华

	创证券自营、上海常春藤私募基金、上海禧弘私募基金、序列(海南)私募基金、杭州萧山精富私募基金等
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员 姓名	董事、高级副总裁宋丽华，董事周子晴，董事许铭桂，财务总监刘军，副总裁、董事会秘书徐旭，副总裁聂晨，副总裁朱钿，独一味制药总经理谢晓光
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>2024 年，公司持续推进三年高质量发展规划的落地，积极应对医保付费改革和中成药带量集采等行业政策，主动调整收入结构。同时加强成本控制、深化绩效改革，公司的精细化管理水平进一步提升，盈利水平和现金流创造能力的持续增长。公司实现营业收入 37.99 亿元，与 2023 年财务重述后同比下降 2.95%。其中医疗服务行业收入 30.5 亿元，医药行业收入 7.5 亿元。归属于上市公司股东的净利润为 1.15 亿元，同比增长 296.13%。经营活动产生的现金流量净额 4.39 亿元，同比增加 36.64%。年末总资产 66.77 亿元，净资产 19.85 亿元。加权平均净资产收益率为 5.16%，较 2023 年提高 4.02 个百分点。2025 年第一季度，公司实现营业收入 7.96 亿元，归属于上市公司股东的净利润 2565 万元。面对行业政策的压力，公司通过精细化运营取得了积极稳健的经营成果。</p> <p>二、互动交流</p> <p>问：2024 年及 2025 年第一季度医疗服务板块的业务量数据及单床收入？</p> <p>答：2024 年门诊人次 329 万人次，住院人次 25 万人次，单床收入约为 45 万元。2025 年第一季度门诊人次 82 万人次，住院人次超 6 万人次，一季度单床收入约为 11 万元。</p>

问：在当前医疗服务承压的大背景下，公司的发展战略是否有调整？

答：公司将持续夯实“医疗+医药”双轮驱动的产业格局，进一步提升自身的品牌形象和市场影响力，促进公司高质量发展。

医疗服务板块，围绕“强省会、强中心、强学科”的经营思路，持续推进等级医院建设及床位规模扩张，持续推进学科专业委员会的作用与价值，持续推进有中国特色的管理式医疗，实现医疗机构利润率和市场份额的稳步提高。

医药工业板块，通过自有研发、外延并购以及渠道改革，持续扩大医药板块收入规模和利润贡献，推进医药领域新质生产力发展。

在做好现有业务经营的同时，公司加快推进控股股东优质资产注入。同时公司也将积极推进外延式并购，寻找并收购医院及医药资产，持续提升公司的业务规模和经营业绩。

问：2024 年医保收入占比及医保回款账期、坏账率情况？2025 年是否面临更大压力？

答：2024 年医保收入占比 52%，医保回款中的月度部分账期为 1-2 个月，年度部分每年清算一次，综合账期约为 2-3 个月。医保结算压力是存在的，医院将围绕医保政策从学科建设、诊疗路径、病案管理、成本控制等多方面入手，提升医保结算率。

问：国家医保局 2024 年以来发布的医疗服务价格立项指南对检验检查收入和利润的影响？对医疗服务净利率的影响？有哪些具体措施来提升利润率？

答：综合来看医疗服务价格立项指南对检验检查项目的价格指导有升有降，总体方向是提高体现医护价值项目的收费价格、降低依赖设备的收费，从而优化整体医疗服务价格。因具体价格调整目前尚

	<p>未完全落地，对净利润率的影响暂无法确定。</p> <p>公司将通过以下举措来提升利润率：1. 发挥集团化公司优势，采购质优价廉的药品和耗材，同时做好全成本核算，减低医院运营成本，降本增效。2. 优化病种结构，积极推动医院转型，逐步实现内科外科化，大力发展神经内科、心内、肿瘤等介入治疗。同时提高外科精细化水平，提高三、四级手术技术及医院救治疑难重症的医疗服务能力，提高总体医疗服务收入。3. 调整费用结构，顺应新的价格立项政策，减少检查检验占比，增加技术性医疗服务收入。4. 大力发展内镜科、中医、康复理疗等低成本学科。5. 发挥社会资本办医优势，提供差异化的特需医疗服务，如高端体检、特需服务等，增加非医保收入。</p>
	<p>问：DRG2.0 目前已在旗下哪些医院实施？具体开始实施的时间？对医院次均费用有多大影响？</p> <p>答：实施 DRG2.0 的医院有：瓦房店第三医院、兰考第一医院、绵阳爱贝尔妇产医院、蓬溪恒道中医骨科医院，均于 2025 年 1 月 1 日实施。DRG2.0 版分组方案对医院次均费用影响不大，各地区结合医保基金的总体情况进行如下费用管控：1. 通过成立医保管理小组，持续关注医保政策的动态变化，指导旗下各家医院的医保管理工作。2. 通过学科专业委员会的赋能，推进医院学科标准化和质量的提升，提高医院 CMI 值，在运营端加大优势学科及优势病种的收治量。3. 大力拓展非医保收入，通过“医疗+保险”的融合，增加商业保险支付在旗下医院的覆盖范围。4. 利用规模优势开展 GCP 业务，推进旗下三级医院 GCP 资质申请及资质病种的拓展，优化收入结构，降低医保政策的影响。</p>

问：针对非医保目录药品，医院如何满足患者需求？

答：公司通过定期评估患者需求，建立非医保药品采购与供应机

制，并加强处方管理与审核，处方流转到定点零售药店，满足患者实际需求。

问：公司旗下医院目前已实施医保基金预付制的有哪些？已实现医保基金即时结算的有哪些？对现金流有多大改善？

答：已实施医保基金预付制的医院：盱眙县中医院、绵阳爱贝尔妇产医院、蓬溪恒道中医骨科医院。已实现医保基金即时结算的医院：兰考第一医院。

实行医保基金预付制和即时结算将有效缓解医院垫付医保资金的压力，对医院现金流有较好的改善，使资金使用计划准确性更强，各项付款更及时，财务成本也有所下降。

问：公司旗下二级医院创升三级医院的进展？由二级医院升级成三级医院，会对医院有哪些利好？

答：公司目前旗下瓦房店第三医院、兰考第一医院是三级综合医院；盱眙县中医院是三级中医院。泗阳医院已顺利通过江苏省卫健委组织的三级综合医院现场验收评审，目前正在公示期，之后将升级为三级综合医院。崇州二医院正在筹备晋升三级医院。赣西医院正在筹备晋升三级老年医院。

由二级医院升级成三级综合医院后，医院在品牌影响力、收入结构和政策支持方面将显著受益。
1. 三级医院资质提升公信力。医院将成为县域内有影响力的三级医院，增强患者信任度，扩大医疗服务辐射范围，为医院的可持续发展奠定坚实基础。能吸引更多高层次人才加盟，显著提升医院整体医疗技术水平。
2. 技术准入放宽。可以开展更多高难度手术和诊疗项目，特色专科的开展能力增强。有资格参与更高级别的临床研究项目，助力提升学术地位和专科能力建设。
3. 在政策支持方面，升级后将获得更高的医保报销比例和更优厚的医保支付标准，可以按照三级综合医院收费标准进行收费，服务定价、医

保支付比例、单病种结算标准、次均费用等增长都有更大空间。床位规模的扩大也能更好地满足患者需求。4. 同等业务量水平下，三级医院可开展更多高附加值服务（如肿瘤多学科诊疗、微创手术等），高毛利项目占比提升，降低对药品和检验收入的依赖。

问：公司旗下多家医院已部署 DeepSeek，AI 在当前业务中的具体应用及实际成效？

答：公司旗下全部医院均已上线 DeepSeek 或进入接入调试阶段，将实现 7*24 运维响应和患者数据脱敏加密，同时进行富有新里程特色的大模型训练和 AI 医生助手工具开发，完成从全流程智慧服务到精准化、安全化的二次进阶。当前患者端应用包括检查（影像、B 超、内镜等）、检验、体检等报告解读；医护端应用包括病历质控、病历完善、报告解读分析、护理评估分析等。自上线以来，患者端总计约 15.2 万患者使用了报告智能解读功能，有效提升患者对自我状况的了解；医护端基于 AI 的病历质控、完善，试点医院病历质量提升 2.5 个百分点；基于 AI 的护理评估分析，试点医院统计约缩短 5%-10% 评估时长。公司将全面拥抱人工智能，构建数字化、智慧化、精准化的医疗与养老产业新生态。

问：高关税对医院设备采购的影响？

答：基本无影响。公司响应国家号召，近些年已在旗下各家医院推广医疗设备国产化，当前除少数超高端的放射类设备采用进口品牌球管等，其余类别设备均已实现国产化医疗设备替代。

问：独一味纳入集采后价格的变化？对公司收入和利润的影响？集采后市场竞争情况的变化？未来的发展规划？

答：独一味纳入集采后，产品售价的降幅下降约 34%，收入预计 will有所下降，因收入下降的同时减少市场推广费用，对整体利润影响

不大。

从此次集采报量的数据看，公司的独一味系列产品市占率达80%以上，这既是对公司产品质量和疗效的高度认可，也是对公司持续创新和提升产品品质的肯定，将进一步提升独一味系列产品的市场知名度和影响力，有助于公司拓展销售渠道，提升产品在各级医疗机构尤其是基层医疗机构的覆盖率，扩大市场份额。

通过近两年的努力，独一味制药已经逐步完善医药全产业链的构建。未来，公司将不断优化产品结构并不断寻求并购具有临床治疗优势的品种以及生产企业，拓展终端覆盖，提升运营效率，形成更有市场竞争力的产品线和营销体系。

问：公司完成破产重整即将满三年，控股股东是否有减持计划？之前参与破产重整各方的减持计划？

答：控股股东近期没有减持计划，还会通过公司向其发行股份购买资产等方式来提高持股比例。参与重整的财务投资人，合音投资、大河融智已经减持，五矿金通基于自身资金需求发布了减持计划，其他股东持股保持稳定。

问：资产注入的规划？今年预期的落地进展？注入资产拟如何定价？

答：公司控股股东的资产注入会是常态化和持续性的。公司将充分把握和利用好监管层鼓励并购重组的政策东风，在合规性整改完成后积极推进资产注入工作。目前正在稳步推进发行股份购买资产所需的合规性整改和交易方案设计阶段，达到披露标准后我们将及时进行信息披露。

关于定价，公司不预设价格，将按照市场公允价格并结合资产注入时的市场环境来确定交易对价。与同业其他上市公司通过市场化寻找项目相比，公司的资产注入具有很强的确定性。控股股东所并购

	的资产价格相对较低，没有出现一二级市场倒挂的情况，公司将根据交易时的实际情况并结合监管要求，合理确定价格。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 29 日