

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：2026-05

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	圆信永丰基金管理有限公司 田钰铎、银河基金管理有限公司 方伟黄思敏、巨杉（上海）资产管理有限公司 何川、天治基金管理有限公司 王娟、上海聂丰私募基金管理有限公司 刘威、昆仑信托证券投资部 高思维、百年保险资产管理有限责任公司 戴斌、国投证券资管 刘亚洲、国新诚投 解静、野村资管 张熙、海南神采私募基金管理有限公司 郭嘉、中航信托股份有限公司 戴佳敏、广州市航长投资管理有限公司 麦浩明、深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前、博远基金管理有限公司 谭飞、荷荷晴川私募证券投资基金 唐巍、开源证券（自营）刘毅、光大证券 吴佳青 郁杰 刘勇、中邮证券 盛丽华 龙永茂、中信证券 陈竹 宋硕 沈睦钧、国泰海通 余文心 陈铭、华福医药 贺鑫 吕晔、天风医药 杨松 周海涛、国盛医药 张雪 李慧瑶 徐雨涵、华安医药 谭国超 李雨涵 任婉莹、浙商医药 郭双喜 安柯、东北证券 叶菁 古翰羲、兴业证券 孙媛媛 黄翰漾 王佳慧、国联民生 张金洋 胡偌碧 乐妍希、华创医药 郑辰 王宏雨 苍泓宇、开源证券 余汝意 阮帅、申万宏源 张静含 余玉君、招商医药 梁广楷 张语馨、华泰证券 代雯 沈卢庆 孙茗馨、东吴证券 朱国广 冉胜男、平安医药 叶寅 倪亦道 王钰畅、中金医药 张珽 张一弛 李千翊
时间	2026 年 8 月 14 日 15:00-16:00

地点	电话会议	
上市公司	董事兼总经理	马安捷
接待人员	医疗服务 CEO	宁 晓
姓名	医疗器械 COO	郁洪娟
	财务总监	侯兆坤
	董事会秘书	刘泽霖
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2026 年上半年业绩及经营情况介绍 经营业绩 2026 年上半年，公司营收规模和盈利能力双提升，实现营业收入 10.16 亿元，同比增长 20.56%。毛利率同比提升 1.5 个百分点，毛利率的提升主要来自医疗服务肿瘤高毛利业务占比持续提升，收入结构持续优化。公司上半年实现净利润 8,184.85 万元，同比增长 33.48%。实现经营活动产生的现金流量净额 2.86 亿元，同比增长 92.21%，经营活动现金流量净额大幅增长，主要系收入增长带动经营性现金流增加，以及报告期内长沙珂信收到其他应收原股东款项 7,850.76 万元所致。剔除该笔一次性非经营性现金流入后，主营业务自身经营性现金流仍实现较快增长，反映了公司盈利规模扩张及经营质量改善的持续性。总体来看，2026 年上半年公司经营基本面持续夯实，经营质量稳中向好。 二、互动提问 1、脑机接口领域的布局 and 目前进展情况？ 回答：公司脑科学相关业务在临床实践层面取得阶段性成果，手术量与治疗人次稳步提升。上半年，公司旗下医院及托管医院脑起搏器植入术 (DBS) 及个体脑功能剖分技术 (pBFS) 服务超过 130 人次，实现相关收入超 500 万元。 在有创神经调控方面，山西盈康一生总医院在山西省率先开展脑起搏器植入术 (DBS)，已建立涵盖神经外科、神经内科、影像、	

	麻醉、康复等多学科 MDT 团队，并设立神经调控专病门诊，形成覆盖术前筛查、术中实施到术后监控康复的全流程管理方案。目前，医院正从第二代半闭环定向 DBS 向第三代 AI 自适应闭环脑起搏器（aDBS）升级，技术迭代稳步推进。 在无创康复方面，四川友谊医院引入个体脑功能剖分技术（pBFS），通过深度整合神经康复学科群，聚焦专病，形成以用户需求为导向的多重解决方案，已覆盖孤独症谱系障碍、帕金森、卒中后遗症、阿尔茨海默病等脑疾病，形成系统化、专业化的脑科学诊疗矩阵，构建了“预防—筛查—治疗—康复”四位一体的脑疾病康复生态。 需要说明的是，上述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、公司AI相关业务进展？ 回答：公司自2021年起前瞻性布局医疗 AI 应用，已构建从数字化基础到智能化应用的完整路径。AI 的应用经历了 1.0 阶段完成医院核心系统互联互通，2.0 阶段建设互联网医院平台、建立盈康生命大数据湖，3.0 阶段打造统一部署的 AI 应用平台。 在3.0阶段，公司重点围绕“建能力、优体验、提效率”三个维度重构医疗服务流程，使 AI 逐步由辅助工具转变为专业能力和服务模式的重要组成部分。随着 AI 赋能的持续深入，报告期内公司医疗服务人效同比提升26%。在能力建设方面，公司持续深化 AI 影像诊断、手术 3D 可视化、放疗靶区勾画、智能辅助决策等应用，提升疾病识别、治疗规划及复杂诊疗场景的精准化水平。其中，MR 脑分割应用可通过 AI 量化海马体萎缩程度，为认知障碍早期筛查、分期及认知衰退趋势判断提供辅助；QCT 骨密度应用利用 AI 三维分析能力，为老年、肥胖等重点人群提供更加精准的骨密度检测，进一步提升精细化诊疗能力。在患者体验方面，公司以患者全周期
--	---

	管理为主线，专业服务为核心，AI 原生能力贯穿智能客服、智能分诊、报告解读、就医陪伴、院后随访及健康管理等环节，持续深化预诊治康全流程智能服务。在效率提升方面，公司持续推进 AI 病历生成、内涵质控、流程自动化和运营辅助决策等应用，减少医护人员在重复性工作中的投入。同时，在老年认知筛查场景，AD 导航系统将早筛时间缩短约一半，进一步提升服务承载效率。 进入4.0阶段，公司围绕肿瘤患者诊疗周期长、院后持续管理需求突出等特点，持续建设 AI 肿瘤主动健康管理平台： 一是 To C 面向患者提供全周期主动健康管理服务，验证用户价值和付费模式。报告期内，公司联合行业头部企业，围绕患者健康管理需求，共同推进平台能力建设，已形成7大核心能力模块，包括24H专属 AI 智护助手、全周期健康档案、多模态肿瘤早筛、治疗与用药管理、实时康复跟踪、AI+营养管理、专属服务群。围绕患者真实使用需求，公司已完成5个服务场景验证，累计实测用户近5,000人，持续优化产品功能和用户体验。 二是 To H 面向医疗机构提供患者全周期管理能力，扩大平台覆盖和数据沉淀。报告期内，公司已在 4 家医院开展 AI 主动健康管理平台实测应用，围绕患者管理、健康服务、院后随访等场景开展验证，医院实现 AI 相关服务收入近千万元。通过医院端应用推广，平台不仅帮助医疗机构提升患者服务能力，也持续扩大患者覆盖范围，沉淀诊断、治疗、随访及康复等全过程数据，为平台能力优化和后续规模化复制提供基础。 三是 To B 面向药企、保险等产业伙伴提供真实世界数据和医疗服务能力。依托平台持续积累的患者资源、全周期数据采集和治理能力，以及公司在医疗服务和医疗器械领域形成的临床研究能力，公司探索为产业伙伴提供真实世界研究、患者招募、疗效评价、创新药械临床验证及健康管理等服务。目前，公司旗下医院已有7个科室完成国家临床试验备案，为后续开展临床研究、真实世界数据应用和产业合作提供基础。同时，公司已与相关生态伙伴开展合作探
--	--

	索，并围绕商保合作、多模态肿瘤早筛、基因早筛及伴随诊断等方向，与多家产业链生态伙伴开展能力验证和合作交流。 公司将持续推进平台能力建设、用户场景验证和生态合作探索，推动 AI 能力与医疗服务、医疗器械业务融合发展，逐步验证平台长期商业价值。目前，公司 AI 应用及 AI 平台业务整体仍处于商业模式验证阶段，对公司短期业绩不构成重大影响，敬请投资者注意投资风险。 3、请具体介绍下公司肿瘤业务进展及长期战略规划？ 回答：肿瘤业务作为医疗服务板块的核心基本盘，公司通过提升放疗服务能力、复制肿瘤微创诊疗模式，持续完善从筛查、诊断、手术、放疗、微创介入到康复管理的肿瘤综合诊疗体系。报告期内，公司医疗服务板块肿瘤相关收入39,074.17万元，同比增长78.04%；肿瘤门诊人次同比增长67.48%；肿瘤入院人次同比增长63.89%。公司持续完善肿瘤诊疗设备配置和专业团队建设，推动高端放疗设备与手术、介入、药物治疗及康复服务协同应用。上半年，公司肿瘤微创手术量同比增长251%；放疗业务收入同比增长89%，肿瘤业务对医疗服务板块增长的支撑作用进一步增强。 肿瘤患者治疗周期长、管理需求强，贯穿诊断、治疗、康复及长期管理的全流程服务，天然构成AI肿瘤主动健康管理平台的核心应用场景与数据沉淀基础。随着肿瘤业务规模的持续扩大和用户量的稳步积累，公司将逐步构建涵盖诊断、治疗、随访及康复等多维度的肿瘤真实世界数据资产，形成持续迭代的数据壁垒。 在此基础上，公司正围绕肿瘤患者全病程管理需求，打造以患者为中心、数据驱动、AI赋能、生态协同的肿瘤全周期主动健康平台，贯通院前、院中、院后全流程，探索构建“全周期服务创造患者价值—连续交互沉淀数据价值—生态协同拓展产业价值—产业资源反哺患者服务”的可持续价值闭环。
--	---

4、上半年诊疗量的增速如何？医保回款情况？

回答：报告期内，公司自营医院服务患者32.77万人次，同比增长15.71%，其中门诊人次同比增长14.99%，入院人次同比增长22.76%；手术量同比增长93.11%，其中三、四级手术量同比增长108.82%。公司围绕肿瘤特色、康养服务、临床创新等特色方向，持续加强设备、技术、人才及服务模式建设，推动成熟能力在体系内医院复制，医疗服务发展由规模扩张转向专科能力提升、诊疗结构优化和患者全周期价值创造。

各医院医保回款按当地医保政策执行，整体节奏稳定可控，各院医保支付与回款情况均符合预期。

5、今年上半年长沙珂信的业绩情况？

回答：报告期内，长沙珂信肿瘤医院实现营业收入2.09亿元，实现净利润3,738.73万元，经营业绩稳步增长。学科建设方面，长沙珂信肿瘤医院介入科获批市卫健委临床重点专科，学科能力持续夯实。自并表以来，公司通过供应链体系赋能，新引进的TOMO-C精准放疗系统已投入运营并实现满负荷运转，人均治疗费用提升8%。长沙珂信二期项目正按计划推进，预计建成后床位规模将达800张。

此外，公司正将珂信医院成熟的肿瘤微创诊疗经验提炼为标准流程，并向体系内其他医院复制，通过人员培训、技术协作、MDT病例讨论和跨院协同等方式进一步提升体系整体肿瘤诊疗能力。

6、公司上半年营收增速表现亮眼，归母净利润增速相对较低的原因？

回答：归母净利润增速不及营业收入增速，主要系医疗器械数智生态园项目折旧影响延续。二季度，公司经营持续向好的同时提质增效，医疗服务进一步夯实肿瘤特色，医疗器械迭代创新夯实产品基础，智能化与经营韧性协同提升，产业园的影响通过两个产业的稳健增长在二季度得以部分消化。长期来看，该园区为公司中长

	期产业载体，公司将结合行业环境与业务发展实际统筹资产盘活节奏，预计后续产能爬坡后将逐步消化该影响。 7、医疗器械板块上半年经营情况？ 回答：2026 年上半年，医疗器械板块实现收入同比增长 2.34%。面对产品竞争加剧、集采降价及原材料成本上涨等多重压力，公司通过推进高端新产品布局及优化供应链能力，保持业务规模稳健增长。 公司聚焦肿瘤综合治疗和大输注等临床场景需求，加快产品升级迭代，一方面提升传统优势产品的临床功能和信息化能力，另一方面由单机设备进一步向围绕疾病和临床流程的产品组合升级。上半年 Navigator Advance、Discovery 新一代中高端系列等产品的持续布局，使公司产品组合逐步向高附加值、差异化延伸。 同时，公司持续拓展海外市场，坚持“一国一策、一单一议”，围绕重点市场推进产品注册、本地化适配、核心经销商建设及售后服务，在墨西哥、菲律宾等市场持续推进产品准入，俄罗斯市场推进适配产品研发，并以东南亚和巴西等市场为样板探索产品组合和场景方案，优尼器械海外营业收入同比增长 19.55%，推动海外业务由机会型产品出口逐步向长期本地化经营转变。
附件清单 (如有)	
日期	2026 年 8 月 14 日