

证券代码：002219

证券简称：新里程

新里程健康科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-03

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
参与单位名称 (排名不分先后)	中信建投、首创证券、湘财证券、华鑫证券、兴业证券、国泰海通、天风证券、国盛证券、中信证券、中金公司、申万宏源、东北证券、光大证券、华安证券、浙商证券、国信证券、平安证券、中邮证券、开源证券、华福证券、国金证券、银河证券、国海证券、国投证券、招商证券、东方财富、诚通证券、西部证券、华龙证券、华夏基金、嘉实基金、工银瑞信基金、天弘基金、天治基金、创金合信基金、交银施罗德基金、华宝基金、富安达基金、银河基金、国寿养老、五矿金通、东信资管、鼎欣资产、富民银行、国寿集团、农银人寿、安信资管、华泰保险、江苏银行、华夏理财、鸣熙资本、上海恒穗资管、上海冲积资产、上海五地私募基金、深圳市尚诚资产、青骊资本、博裕资本、麦石投资、乐赢投资、东北证券自营、珠海盈米基金、环球医疗等
时间	2026 年 8 月 27 日
地点	公司会议室、电话会议

上市公司 接待人员姓名	董事长林杨林，董事周子晴，财务总监吴德明，副总裁、董事会秘书徐旭，助理总裁曲碧
投资者关系活动主要内容介绍	活动主题：2026 年半年度报告业绩交流会 一、2026 年半年度公司经营情况介绍 2026 年上半年，公司深刻把握“健康中国”战略与人口老龄化趋势，以“市场化、科技化、全球化”为新发展理念，确立“科技+场景”核心发展战略，推动业务结构由“医疗+医药”双轮驱动向“医疗、康养、医药、科技”有机协同转变。 在医疗板块，各医疗机构围绕战略能力建设、治理体系建设、等级医院建设、学科能力建设、盈利能力建设、运营能力建设、人才能力建设、医保能力建设、服务能力建设、组织文化建设等“十项重点任务”系统推进，致力于成为高质量发展优等生。上半年盱眙县中医院成功晋升为三级乙等中医医院；兰考第一医院胸痛中心荣获中国胸痛中心大会年度优秀胸痛中心质量管理单位称号，泗阳医院成功创建市级癌症区域医疗中心，盱眙县中医院急诊科获评市级中医重点专科，崇州二医院骨科获评成都市重点专科。在加强等级医院建设与学科能力建设的同时，各家医院的盈利能力持续提升，上半年医疗业务的毛利率及净利率同比均实现增长。 在康养板块，公司积极发展医养结合为特色的康养产业，突破区域边界和医保边界，将康养产业打造成为公司新的业务增长极。公司将重庆新里程医疗升级为重庆新里程康养产业集团有限公司，作为康养板块投资、控股、管理的总部平台。公司创新打造“老年医院+老年照护中心”医养结合模式，以老年医院为引领、护理院为补充、社区养老/照护中心为枢纽、家庭病房为支点，构建强医疗功能、多层次普惠的四级医养结合体系，实现医疗机构与养老机构、医疗支持与照护支持、运营能力与服务能力三个深度结合。公司已在重庆、崇州、泗阳、盱眙、瓦房店、兰考、萍乡等地开展康养业

务，重庆区域开放医养床位超 1,200 张，医养结合版图持续扩展。

在医药板块，面对集采常态化的挑战，公司加速调整销售模式，实现底价销售，优化产品线结构，助推亏损收窄。

在智能机器人板块，公司围绕“科技+场景”新发展战略，先后设立北京新里程智能机器人公司、与北京大学共建脑机接口联合实验室，并控股国内头部康复机器人专精特新“小巨人”企业泽普医疗，快速构建起从技术研发到智能制造再到场景应用的完整闭环。公司致力于通过“新里程产业场景+泽普智能机器人+北大-新里程脑机接口联合实验室”的协同，打造“智能机器人+脑机接口”科技产业，构建独一无二、具有强大科研竞争力和领先市场地位的健康科技产业平台，推动公司加快向健康科技生态构建者跃迁。

二、互动交流

1. 关于上半年医疗服务板块表现

医疗服务板块 2026 年第二季度诊疗量同比持续回升：第二季度门诊人次约 79 万，同比增长 6.1%，手术量同比增长 9.7%，出院人次同比增长 3.7%。

从次均费用上看，费用结构主动优化导致次均费用下降。第二季度门诊次均费用同比下降约 7%，住院次均费用同比下降约 3%。

二季度次均费用下降系公司主动管理的结果：（1）主动调整药耗结构，根据医保支付标准严格管控药耗使用，压降无效和低效药耗占比，有效提升业务毛利率及净利率。（2）主动规范住院收治，顺应医保监管要求，加大门诊自费业务拓展，主动控制低标准住院及超标住院病种，引导部分非必要住院向门诊转移。

得益于公司精细化运营管理和成本管控，虽然医疗服务板块上半年收入同比下降 6.7%，但毛利率由去年同期的 26.5% 提升至 28.4%，实现医疗板块净利润 7,710 万元，同比增长 4.2%。部分医院表现突出，如泗阳医院通过东院区快速发展及学科提升转型等措施，带动二季度收入同比增长 13.2%，门诊人次增长 28%，出院人次

同比增长 7%，出院均次费用同比增长 3%。东院区 6 个科室收入增幅超 10%；崇州二医院正加快新院区建设，预计年底前竣工。随着新院区投入运营和床位大幅扩容，届时将带动住院业务量出现明显的向上拐点。

2. 关于上半年利润及所得税费用

公司上半年利润总额增长超 52%，主业盈利能力显著增强。所得税费用同比增加，主要系泗阳医院在报告期内对以前年度税费补缴的一次性支出，这是历史问题的一次性清理。剔除上述影响后，公司归母净利润同比实现正增长，增幅约为 86%。

3. 关于医保收入占比、回款周期及经营性现金流

2026 年上半年医保收入占比约为 52%，同比持平。医保回款方面，大部分医院是按月回款、按年度结算，结算周期同比无明显变化。

上半年经营现金流下降，主要系业务结构和营运资金变化所致：一方面，医药收入受集采及销售模式调整影响下降，回款相应减少；另一方面，医疗板块为严格管控药耗成本，对部分药品及耗材供应商进行优化调整。在调整过程中，公司在本报告期集中支付了部分被替换供应商的历史应付账款，拉高了现金流出量。该变动属阶段性营运资金调整，在完成供应商优化后，公司同步提高了供应链的利润率并拉长了新供应商账期，预计将对未来现金流的改善产生积极影响。公司也将持续加强医保结算管理、应收账款催收及供应商账期管理，进一步改善经营现金流。

4. 关于毛利率及净利率改善

医疗服务板块利润增长的驱动力主要体现在三个层面：（1）严格贯彻 DRG/DIP 管理规范，以医保支付政策为指挥棒，制定标准化临床治疗路径。在确保医疗质量与安全的前提下压降低效药耗使用，

有效控制次均费用，上半年药耗成本同比下降 4.7 个百分点。（2）主动优化费用结构与服务比重，诊疗收入中体现医务人员技术价值的服务性收入占比提升，报告期内有效收入同比上升 4.7 个百分点。

（3）精细化成本管控赋能：通过深化集中采购、人工成本大部制改革及能耗全面预算管理，运营效率得到系统性提升，成本同比下降 5%。

公司医疗服务板块呈现出利润增长的良好态势，是公司长期坚持 DRG/DIP 精细化运营、主动管控药耗成本、优化临床路径的结果。这一改善建立在医院临床业务的根本性调整之上，具备高度的可持续性与不断优化空间。上半年医疗服务板块毛利率同比已经从 26.5% 提升到 28.4%。其中部分标杆医院如兰考第一医院毛利率达到 35.4%，部分中小医院毛利率约 20%，后续将通过提升有效收入、控制药耗、加强学科建设和提高运营效率来提升盈利能力，医疗服务板块毛利率仍有上升空间。

5. 关于康养业务增长及规划

2026 年 4 月，公司将重庆新里程升级为重庆新里程康养产业集团，作为公司康养板块投资、管理的总部平台，负责公司康养业务的运营管理及扩张。经过整合后，公司康养板块作为公司战略重要发展方向和新的业务增长点，上半年，康养板块实现收入 17,244 万元，康养业务收入占比达到 12%，康养床位数较上年同期增长 21.5%，康养业务收入和利润分别增长 9.33% 和 14.81%。

康养业务自 2025 年下半年分拆为独立板块运营以来，依托医疗资源赋能实现高速增长，收入与利润均保持同比双位数增幅，利润率亦维持双位数水平，已成为公司未来 3 至 5 年最重要的战略增长点。当前康养业务毛利率 26.4%，略低于成熟的医疗业务，主要是部分新设康养机构尚处爬坡期所致（康养总床位 1259 张，其中 408 张是新建床位，占比接近 1/3）。随着入住率提升，毛利率有望稳步上行：目标入住率达 80% 以上时毛利率达到 30%，入住率达 95% 以

上时可进一步提升至 30%至 35%。爬坡期内单床收入适度折让以带动入住率快速提升，待入住率稳定在 80%以上后单床收入亦将相应提高。康养板块采取轻资产扩张模式，单床资本开支显著低于医疗业务。目前康养收入占总营收约 12%，公司计划通过约三年的拓展，力争将该占比提升至 25%至 30%。

在扩张路径上，公司坚持“1:1”与“1+1”双轮驱动战略。“1:1”路径即在医疗机构所在城市，通过院内设置、租赁新设、公建民营、并购等方式，按照医疗与养老床位 1:1 的比例实现区域深耕；“1+1”路径则是在医疗机构所在省份的省会或副省级城市，以“1:1”模式为基础再按同等规模复制放大，实现跨区域拓展。上述路径既强化了康养业务与现有医疗网络的协同，也突破了单一城市的地理边界，同时养老床位与医保支付解耦，有助于降低整体医保收入占比。除自有业务扩张外，公司还将同步推进集团资产注入以及一线城市、特大型城市的优质养老项目并购，远期目标实现在三年内新增 5000 至 10000 张养老床位的运营规模。随着康养床位占比提升至 30%，公司医保收入占比预计将下降至 35%以下，康养板块将正式成为公司最重要的核心成长主线。

6. 关于医药业务经营表现

2026 年上半年，医药板块毛利率提升至 46.04%（去年同期为 40.47%），实现净利润-2,720 万元。较去年同期-3,319 万元减亏 599 万元（亏损收窄幅度达 18.0%）。

医药板块二季度业绩波动系公司在面对行业监管环境变化时，主动推动销售模式转型的短期影响。

2025 年医药板块受集采影响收入下滑，一季度曾实现扭亏。但 5 月份行业政策变化后，原有代理商多进入观望状态，销售承压。公司随即全面推行新的底价销售模式，切换过程中出厂价格及收入短期受到冲击，导致二季度出现亏损。目前的销售模式确保了公司销售行为的合规性，顺应了国家医药合规监管的大趋势。

我们预测医药板块的业务拐点出现在 10 月份，本年第四季度将开始出现盈利。独一味制药在核心品种独一味胶囊之外，今年已重点挖掘出四个具备较强竞争力的品种，分别为全国独家品种脉平片，以及剂型独家的参芪五味子片、前列安通片和垂盆草片。其中，脉平片单一品种未来三年底价销售收入预计可达 8,000 万元至 1 亿元，四个独家品种的协同放量将显著增厚独一味制药整体的收入与利润贡献。

7. 关于泽普医疗的市场定位及差异化优势

泽普医疗是国内智能康复机器人领域第一方阵企业，国家级专精特新“小巨人”，定位为覆盖全生命周期的“医-体-养-护”智慧康复整体解决方案提供商，致力于打造康养护智能机器人领先品牌。

其差异化优势主要体现在：（1）技术优势：实现 AI+脑机接口全栈自研。康复机器人产品矩阵完整，覆盖肩、肘、腕、髋、膝、踝全关节康复设备。在脑机接口领域，泽普医疗与北京大学建立深度产学研联合研发合作。当前行业内不少无创脑机方案尚难以稳定区分左右手运动意图，泽普医疗实现技术突破，可对左右手运动意图做精准识别解码，形成重要的技术壁垒。研发路线坚持脑机接口与康复机器人硬件紧密耦合，所有算法开发均同步对接自有康复机器人整机，以医疗器械产品落地转化为目标。多款无创脑机接口康复产品正在推进二类医疗器械注册，计划 2026 年底至 2027 年陆续获证。（2）生产体系优势：拥有建筑面积 3.2 万平方米的制造基地，核心工序完全自主生产，已实现全面国产化替代，供应链稳定可靠。（3）渠道优势：国内覆盖 2 万余家医疗机构；拥有 73 项 CE 认证，产品销往 56 个国家和地区，与 70 余个国家和地区的主流代理商建立合作。（4）成本优势：泽普医疗产品价格仅为进口同类产品的三分之一，大幅降低医院采购门槛。

8. 关于泽普医疗的研发团队及研发投入

泽普医疗在青岛设立研发中心，拥有近 60 人研发团队，形成覆盖硬件研发、算法开发、临床验证的全链条研发体系。联合山东第一医科大学共建“脑机融合与智能康复”联合实验室，深度推进产学研协同。核心研发团队由研发总监（康复机器人算法工程化）与技术总监（脑机接口方向）领衔，核心成员从业经验超过 20 年，兼具海外研发与产学研转化背景，为技术创新提供坚实支撑。

泽普医疗已实现“核心控制—脑电解码一步态生成”全链路算法自研，依托数十万例国人临床运动数据进行深度训练，核心逻辑拥有完全自主知识产权。近年研发投入占营收比重稳定在 10%至 15%，2026 年重点加码 AI 与脑机接口前沿领域，未来研发投入占比预计提升至 15%以上。

9. 关于泽普医疗海外市场拓展

海外拓展是泽普医疗下一步发展的重要方向。泽普医疗将依托现有 CE 认证产品，持续巩固 70 余个国家和地区的代理商合作网络，做大东南亚、中东、拉美等新兴市场业务规模。同时加快高端市场准入，持续推进欧盟 MDR 及北美市场注册认证，将具备差异化优势的智能康复及脑机接口新产品推向海外。海外业务由单纯设备出口向整体康复解决方案升级，配套临床学术推广及售后技术支持，提升单客户价值。国内市场保持稳健增长，依托新里程体系协同、AI 及脑机新品的国内放量，筑牢基本盘，在此基础上拉动海外占比稳步提升。

2025 年泽普医疗海外营收超过 2000 万元，同比增长 210%，占总营收 26%；核心区域布局欧洲与东南亚。2026 年 Q1 海外订单高速增长，全年占比继续攀升。未来 5 年内，泽普国内与海外收入占比预计达到 6:4 的结构。

在加强自有产品出海基础上，泽普医疗也将适时考虑海外并购。通过自有研发协同海外并购，5 年内实现海外收入占比超过 50%的目标，将泽普医疗打造为康养护智能机器人全球领先品牌。

10. 关于“科技+场景”布局

公司产业布局已从“医疗+医药”双轮驱动演进为“医疗、康养、医药、科技”四维协同，这是围绕新十年“科技+场景”战略的系统性安排。公司持续扩大医疗与康养服务场景，过去十年积累了千万人次级的服务量，科技布局的落脚点始终是场景应用。公司在机器人领域的战略部署经过充分调研与审慎论证，年初设立的智能机器人公司定位为上市公司在机器人业务板块的控股平台，而非单一项目公司。公司与泽普医疗的合作已于近期落地，泽普医疗作为国内康复机器人领域的领先企业，经营稳健、财务表现良好，商业化推进顺利。同时，公司与北京大学共建的联合实验室已于7月成立，依托联合实验室的平台公司预计也将在近期完成设立，相关业务的商业化路径已初步明确。

在科技板块的整体布局方面，公司以智能机器人与脑机接口为双主线，智能机器人业务以康复机器人领域为切入点，后续将逐步扩展至护理、养老、家政、陪伴等老龄化相关应用场景。对于泽普医疗能够覆盖的领域，公司将优先加大对其研发投入，支持其向全球康养机器人领先品牌的目标发展；对于泽普医疗暂无法覆盖的品类，公司将以并购方式补充，在大健康赛道中整合更多细分领域的头部企业。公司将通过控股收购及设立科技创投基金等多种方式，不断拓展机器人与脑机接口上下游产业的布局。

11. 关于后续展望

公司确立“科技+场景”为贯穿未来发展的核心战略，业务结构优化、并购整合、利润表提升及资产负债表改善均将围绕这一战略统筹推进。在产业布局层面，公司将着力将产品的高效交付与服务的客户黏性相结合，面向B端与C端提供综合健康解决方案，构建差异化竞争力。下半年，医疗业务重点聚焦收入增长，通过慢病管理、健康管理及康复服务三大领域提升营收业绩；康养板块延续内

	生增长与外延并购相结合的策略，持续扩大一二线城市覆盖率；医药板块积极调整产品结构，扩大新产品覆盖范围，降低集采政策影响，力争四季度实现盈利；智能机器人业务加速推进泽普医疗收购交割，目标打造康养护全球机器人领先品牌；脑机接口业务持续加大投入力度，加快相关研发与注册进程，争取尽快取得“脑机接口产品”的医疗器械注册证。 资产注入方面，公司正积极推进高质量康养资产的注入工作，前期准备工作已完成，预计第四季度将取得实质性突破。同时筹划在康养集团、北京智能机器人公司及脑机平台分别引进战略投资人，优化资产负债结构并提升盈利水平。公司通过产业转型、资产注入与报表优化三者统筹推进，对成熟企业以控股投资实现并表，同时与领先基金管理机构筹划设立科技创投基金，进一步拓展大健康赛道布局。 公司力求将战略落地为事实，目前已相继成立与北京大学的脑机接口联合实验室、完成泽普医疗并购签约，下一步将在此基础上将事实转化为数字，加速推进各项业务持续转化为经营成果。通过“科技+场景”战略的转型，实现由战略到事实、由事实到数字的跃升。
附件清单	无
日期	2026 年 8 月 27 日