

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

投资者关系活动类别	<input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	2021年7月15日参与调研的投资者：申万证券 余玉君；财通基金 张胤；申万资管 李菁；国海富兰克林基金 刘牧；兴全基金 隋毅；财通证券自营 王哲；汇丰晋信 彭维熙；财通资管 易小金；浙江国信资管 李孟如；中欧基金 贾雅希；通用投资 李悦、张佳博；东北证券资管 吴雁；中银基金 王方舟。 2021年7月16日参与调研的投资者：申万宏源 蔡明子；工银瑞信基金 赵蓓、谭冬寒、王君正、丁洋、李乾宁。
时间	2021年7月15日、16日
地点	山东省青岛市崂山区海尔路1号海尔云谷创新大楼A座6楼 盈康生命科技股份有限公司办公室
上市公司接待人员姓名	副总经理 彭 文 财务总监 谈 波 董事会秘书 胡园园
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司医疗服务板块发展战略是“1+N”战略，目标是在全国布局10家“1”的区域旗舰医疗中心，30家“N”的卫星医院，目前布局进展如何，主要精力是在集中布局“1”么？ 回答：目前公司的主要精力确实是在集中布局“1”，即区域旗舰医疗中心。我们的“1”很重要，不仅仅是医疗中心，

同时也是人才培养的基地，例如四川友谊医院，是我们的放疗医生、物理师和医师的培训基地。我们会通过打造区域中心旗舰医院的模式，通过中心旗舰医院资源的共享、上下联动，发挥协同效应。我们聚焦长三角、成渝、京津冀、西北、珠三角五大经济圈，争取在 2021 年初步完成 5 大区域旗舰医疗中心的布局。

2、公司投资拓展平台怎么挑选并购标的？是否会有进一步并购事项的规划？

回答：首先，我们会进行市场考察，医疗具有一定的属地性特质，因此医院选址尤其重要。我们主要考察医院所覆盖的人口流量，医院所在城市的每千人床位数（优先考虑人口流量多但医疗资源紧张的地方），当地医保政策和医保支付能力，当地是否有医科大学，未来是否有链接成为附属医院和规培基地的可能性等；其次，我们对医院本身也会进行详细尽调，包括硬件设施和软件设施，医院现有床位数情况和未来物理空间情况，医生、护士人员情况，目前具体经营情况，未来是否有希望成为我们的“1”即区域旗舰医疗中心等。

公司投资拓展平台聚焦“1+N”战略，通过“外延式并购+托管运营”的方式，围绕长三角、成渝、京津冀、西北、珠三角全国五大经济圈作战地图，已形成标准化的项目并购、托管推进流程及体系，不断完善肿瘤特色医院的布局，打造国内领先的肿瘤治疗康复连锁网络。公司争取于 2021 年初步完成 5 大区域旗舰医疗中心的布局，并根据相关规定及时履行信息披露义务，敬请各位投资者关注公司公告。

3、公司怎么看待国务院办公厅印发的《关于推动公立医院高质量发展的意见》，疫情后民营医院的发展是否会受到限制？

回答：首先，国家《“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要》明确指出，以提高医疗质量和效率为导向，以公立医疗机构为主体、非公立医疗机构为补充，扩大医疗服务资源供给。虽然在此次疫情下，公立医院的地位是毋庸置疑和无可替代的，但非公立医疗机构的补充作用也不容忽视。例如我们的四川友谊医院是成都市新冠肺炎疑似病例定点收治医院，坚守抗疫一线，公司部分医护人员亦主动请缨，积极参与武汉抗疫及各地应急支援队和机场、高速路口的防疫工作，承担了一定的社会责任。国家对非公立医疗机构也是要求其高质量、可持续发展的，而非限制。

其次，我们进行了差异化定位，并做到“人无我有，人有我优”。我们致力于差异化发展，以放疗为特色和差异化切入，并做公立医院没有精力做的科室和手术，比如四川友谊医院最新开展保肛手术、疤痕科室，发展速度很快。

4、公司四川友谊医院和拟收购的苏州广慈医院资质都很好，但是上市公司体内杭州怡康医院和长春盈康医院应该都是亏损的，主要是什么原因，以及什么时候能实现盈亏平衡？

回答：首先，新开业医院获取医保资质后需要一定的获客周期和培育周期，去年新冠疫情对医院的影响较大。其次，这两家医院规模小，平台小，吸引外部专家没有像四川友谊医院或者苏州广慈医院那样相对容易，因此发展速度可能偏慢。

医院发展是长期过程，不能一蹴而就。规模大的医院是以“大专科强综合”为特色，规模小的医院更加需要特色专科建设，需要一个足够吸引患者痛点的专病和专科，我们在坚守质量体验一致性的基础上，通过建立的 6 大平台能力，会给旗下医院进行持续赋能，虽然利润还处于亏损，但业务量和收入都已经上来了。

5、目前布局医院的公司很多，我们相比于其他同行业公司，有什么优势？

回答：①战略定位优势：公司坚持医患合一理念，打造以放疗为特色的肿瘤一站式全场景医疗服务第一联想度品牌。建设“大专科小综合”为特色的医学中心，围绕提升肿瘤患者的体验，提升肿瘤服务的可及性和患者的生命质量为初心，以肿瘤放疗的差异化为切入，继续提升肿瘤筛查、手术、化疗、免疫靶向治疗、放疗、康复、护理等综合服务能力，让患者享受一站式的医疗服务体验。

②学科和人才优势：丰富的专家人才资源。公司通过区域旗舰医疗中心的建设，建设区域内的三甲或附属医院，依托旗舰医院平台的吸引力，发展区域内的重点专科，以此吸引专家资源和人才资源加入。公司已经拥有一支在肿瘤特色医疗服务机构经营及管理方面经验丰富的管理团队，他们在工作中锐意进取、不断提升自身医技水平及管理水平，为公司快速发展奠定了坚实基础。公司拥有一批高素质的专家队伍，其中副高级以上职称 100 余人，在省级以上医学学术团队任职的专家有 40 余人，其中 51%的专家担任主任或副主任职务。目前共拥有省级医学重点专科 1 个，近 2 年累计完成或进行中的省市级医学科研课题项目 6 个，发表国家级以上水平医学科研论文 3 篇。近几年院内内部高级职称不断晋升，本科及以上学历及以上医疗技术人员占比持续提升，并与 25 所高等院校建立校企合作关系，成为其医疗相关专业的教学和实习基地。

③管理体系优势：质量一致性和体验一致性。公司为满足发展需求，持续优化经营管理体系，打造“科技平台”、“体验平台”、“医疗事业平台”、“人才平台”、“供应链平台”、“投资平台”六大平台，提升各医院精细化管理运营能力，确保两个一致性的快速复制，进一步提升各医院的整体竞争力。

④生态平台优势：共创共享的医联体生态圈和线上线下相

融合的医疗生态。公司通过链接医学院校、大型三甲医院、医生集团、基层医疗机构，建立双向转诊服务，资源共享，构建医联体共创共享生态圈。通过打造在区域内旗舰医疗中心，吸引有影响力的学科带头人，形成区域性的病人资源以及医生资源的上下联动，提升医疗服务资源的可及性；充分发挥医疗专家资源丰富的优势，集合各大医院优势学科，在盈康生命医疗体系内形成较为齐全的专家团队，为患者提供精准、权威的治疗服务。

同时，公司正在打造线上和线下一体的肿瘤治疗康复体验云平台，以互联网医疗服务为切入，打破患者在诊疗上的时空界限，突破区域布局的边界，把公司区域中心旗舰医院的最优质的医疗资源通过 5G、AI、物联网网络带到各地，实现公司“天下人一生盈康”的愿景，让每一位患者足不离乡享受到一流的肿瘤治疗体验。

6、我们理解医院主要依靠医生资源，社会资本办医院主要的痛点也是在于医生特别是资深专家的短缺，我们是怎么解决这个问题？

回答：一流的医院需要一流的专家，一方面我们直接吸纳引进专家人才，另一方面我们通过合作的方式吸引专家人才进行共创。吸引专家人才主要依靠平台和机制，平台具体指的是我们实际控制人海尔集团公司以及医院本身提供的平台，像我们四川友谊医院是三级甲等综合医院；机制包括短期激励和中长期激励。

7、公司对于年轻医生的吸引和人才培养的途径是什么？

回答：公司发展战略中的“1”即区域旗舰医疗中心，未来会逐步跟大学进行合作共创，期望成为大学的附属医院和规培基地，建立系统的规培体系，持续输入年轻医生和人才，助

力公司医疗服务板块可持续发展。

8、我们目前医院以收购为主，医院收购过来怎么进行管理，包括跟原有管理团队的对接，医院原有问题的解决？

回答：关于原有管理团队，我们建立了一整套评估体系，以此来判断原有管理团队是否符合我们的管理理念和战略目标，如果符合我们会保留原有管理团队和人员共创发展；如果不符合，我们也会考虑进行更换，我们建立了人才可持续发展的平台，进行了一定的人才储备。

此外，我们在收购医院时会有一个“百日计划”，会在100天内对医院未来发展可能遇到的问题包括医管、信息、财务、人力等进行解决。

9、目前看到公司旗下医院的品牌没有单独的，没有统一，这部分公司是怎么考量的？

回答：我们正在进行品牌化管理，统一标识和统一视觉。公司医疗服务板块将采用“盈康一生”的品牌，“盈康一生”是海尔旗下大健康生态品牌，致力于通过物联网改变传统医疗，实现医疗资源公平可及。从关注生活到关爱生命，在医疗基建、医疗装备、医疗服务三大领域不断创新，正努力让“天下人，一生盈康”的美好愿景照进现实。2021年6月22日，世界品牌实验室主办的(第十八届)“世界品牌大会”发布2021《中国500最具价值品牌》，盈康一生成为唯一上榜的“医疗健康生态品牌”。公司旗下医院已经陆续增加“盈康一生”的品牌标识和宣传了。

10、公司收购苏州广慈肿瘤医院的进度如何，预期什么时候可以完成？

回答：公司本次收购苏州广慈肿瘤医院100%股权事项已

	<p>经公司董事会审议通过并披露了重大资产购买暨关联交易报告书（草案），并已提交和披露《关于深圳证券交易所创业板非许可类重组问询函【2021】第 6 号回复的公告》。目前公司收到了深圳证券交易所下发的二次问询函件，需公司回复本次问询后等待深圳证券交易所进一步意见，待深圳证券交易所同意后，公司将安排召开股东大会审议本次重组事项，若股东大会审议通过即根据协议约定尽快完成交割。公司将尽最大努力积极推进并完成本次收购事项。</p> <p>11、体外医院注入上市公司的节奏是什么，有什么财务指标的要求或者标准？</p> <p>回答：公司医疗服务板块是聚焦肿瘤治疗和康复的，因此会考虑优先注入肿瘤治疗和康复等与公司现有医院业务相关联和协同性的医院。后续公司将协同实际控制人、控股股东从公司战略发展、市场行情、体外医院的经营发展情况等多维度综合考量，积极筹划及明确安排实际控制人旗下医院的整合规划，致力履行同业竞争承诺，解决同业竞争问题。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 7 月 15 日、16 日