

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券股份有限公司医药行业分析师 于嘉轩 本次电话会议由国泰君安证券组织召开，通过电话会议系统完成，参会人员名单由国泰君安证券提供，主要机构有嘉实基金管理有限公司、上投摩根基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、富国基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、南方基金管理股份有限公司、鹏华基金管理有限公司、前海人寿保险股份有限公司、广发基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司等四十余名机构投资者。
时间	2020年3月19日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡园园 公司董事&玛西普医学科技发展（深圳）有限公司董事长 徐涛 四川友谊医院有限责任公司院长 王晋川
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 盈康生命成立于1998年，2010年12月在深圳证券交易所创业板上市，证券代码：300143。 经过二十年转型发展，公司逐渐成长为国内领先的立体定向放射治疗设备综合服务商和肿瘤医疗服务运营商，主要业务

包括肿瘤治疗设备和肿瘤治疗服务。其中肿瘤治疗设备板块运营主体玛西普医学科技发展（深圳）有限公司（以下简称“玛西普”），其成立于1997年，深耕放疗设备领域20余载；突破肿瘤放射治疗核心技术，推出三代拥有自主知识产权的伽玛刀；是国内伽玛刀头部企业，全球装机量超过100台，国内头部伽玛刀装机量占国内市场的50%以上。肿瘤治疗服务板块，公司通过并购和自建共布局了5家医院，是“小综合大专科”肿瘤特色专科医院，围绕肿瘤预防、诊断、治疗及康复业务，构建以肿瘤服务为专业特色的线下医疗服务体系。

2019年3月，公司控股股东变更为青岛盈康医疗投资有限公司，实际控制人变更为海尔集团公司。盈康生命是海尔集团公司向医疗大健康领域布局的重要一环。

2019年7月，公司名称变更为“盈康生命科技股份有限公司”，股票简称由“星普医科”变更为“盈康生命”，预示着自实际控制人变更后将迎来新发展和新篇章。

二、互动提问环节

1、请具体展开讲下，海尔入主后，公司发生的变化以及是否取得成效？

回答：2019年，公司的变化主要体现在战略的重塑和经营策略的调整上，公司以“物联网肿瘤治疗综合生态品牌”为定位，围绕肿瘤治疗综合解决方案这一主线，坚持“一体两翼”，从肿瘤治疗设备和肿瘤治疗服务两个维度不断推进肿瘤服务领域全产业链的发展。

肿瘤治疗设备板块，公司确定了向“高”端发展，致力于打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌的战略目标，主要变化体现在以下三个方面：

①2019年，玛西普聚焦用户最佳体验，加速放疗全场景布局，建立“5+4”的产品体系，从卖单一设备向一站式综合

场景解决方案的服务商转型。通过引入科研技术人才，建设 5 大全球研发平台（伽玛刀、直线加速器、小质子刀、术中放疗、智慧云平台）、4 大全球技术支持平台（产品预研、产品注册、科技政策、技术管理），加速布局其他肿瘤治疗设备的研发，力争实现放疗全场景的科技引领，打造全球领先的肿瘤治疗科技生态品牌。②通过引入销售人才，搭建国内八大网格化的区域销售组织，建立事前算赢的订单漏斗机制，同时通过自销加共创的模式同步加快海外市场战略布局，加强在放疗市场的行业领先地位，进一步提升市场占有率、区域覆盖度和品牌国际化。③通过“入圈”“入会”“入媒”三大维度搭建资源生态圈，建立线上直播平台、成立专家学术委员会，创办学术论文汇编和交流刊物，以提升用户体验和提高行业美誉度为主线，增强用户粘度，发展终身用户，实现品牌发声的全方位、高占位。

肿瘤治疗服务板块，确定了向“宽”度发展，以“医患合一的物联网肿瘤康复综合治疗生态平台”为定位，以“创物联网肿瘤康复综合治疗第一联想度”为目标，坚持“小综合大专科”肿瘤特色专科，将进一步围绕提升肿瘤患者的体验，提升肿瘤患者的生命质量为初心，以肿瘤放疗的差异化切入，继续提升肿瘤筛查、肿瘤手术、肿瘤康复、肿瘤护理为特色的综合服务能力，让患者享受一站式的肿瘤康复体验，构建以肿瘤服务为专业特色，并与公立医院相补充的线下医疗服务体系。

上述战略聚焦和策略调整在 2019 年取得了一定的成效，例如玛西普 2019 年度的收入同比有了一定的提升，具体数据请投资者届时关注公司后续披露的 2019 年年度报告。

2、伽玛刀的技术壁垒如何？玛西普是国内伽玛刀头部企业，国内头部伽玛刀装机量占国内市场的 50%以上，公司为何能做到以及保持？

回答：伽玛刀属于高端放疗设备，其技术知识涉及多学科，

具有一定高度的技术壁垒。伽玛刀始生产于 1960 年代，但至今国内外行业内主要生产商基本固定，这也充分说明了高壁垒的存在。

玛西普是国内伽玛刀头部企业，全球装机量超过 100 台，国内头部伽玛刀装机量占国内市场的 50%以上，是多因素形成的，最主要的还基于以下两点：

①领先的技术实力，并获得国际认证：玛西普推出三代拥有自主知识产权的伽玛刀，产品入选中国医学装备协会 2016 年优秀国产医疗设备产品名录；拥有 6 项国内专利，3 项美国专利和 37 项软件著作权；已获得中国 CFDA、美国 FDA 认证、美国 SS&D 认证和哥伦比亚 INVIMA 等认证，具备全球多个主要市场的准入资格；2019 年，美国著名医院—孟菲斯卫理公会大学医院便将头部伽玛刀设备由医科达生产的伽玛刀更换为玛西普的产品，获得国际认可；

②完善的人才储备和研发能力，具备持续创新能力：核心技术团队稳定，参与国内第一台伽玛刀的研发和生产，在肿瘤放射治疗设备领域专注服务 20 余年，并参与起草《射束立体定向放射治疗系统》行业标准制定，具有较高的技术水平和丰富的业务经验。

3、直线加速器市场格局和前景如何？公司的市场定位和研发进度情况如何？

回答：直线加速器的竞争格局：目前中国直线加速器市场被外资厂商垄断，市场占有率超过 90%，主要是医科达；国内竞争对手主要有新华医疗，其他如北京医疗器械研究所（2005 年已被外资收购）、东软医疗系统股份有限公司、江苏海明医疗器械有限公司、成都利尼科医学技术发展有限公司等市场占有率较低，近年来以上海联影医疗科技有限公司、广东中能加速器科技有限公司为代表的一些新兴加速器企业也正在加速

发展。

市场前景：直线加速器市场发展空间较大。2018年10月30日，国家卫健委在官网发布《关于发布2018—2020年大型医用设备配置规划的通知》。该文件指出，截至2020年底，伽玛刀设备全国规划配置254台，其中新增146台。直线加速器全国规划配置在3,162台内，其中新增1,208台。

玛西普公司是国家级的高新技术企业，20余年来一直专注于伽玛刀系列产品的研发和生产，能在国际市场上和国外同类产品竞争，完全达到了国际最先进水平。凭借多年行业积累经验的优势，同时通过招纳优秀人才，进行多方面的资源整合，玛西普2019年度建立了完善的产品体系，加速布局其他肿瘤治疗设备的研发。玛西普的直线加速器项目从设计之初即瞄准了国外品牌的最先进技术，覆盖目前的主流放射治疗手段。目前直线加速器样机正处于紧张的调试和测试阶段，争取尽快申报注册。

玛西普的头部伽玛刀产品早已得到国内外认可，国内装机量最大，同时也销售到欧美等多个国家，品牌的影响力有助于同品牌直线加速器产品的销售；已有的设备生产、质量保证和售后服务体系，同样可以保证加速器产品的成本、质量和服务。

中国的肿瘤放疗事业最终只能依靠国产的放疗设备去占领市场，中国不可能用进口设备实现一个肿瘤放疗事业的现代化。公司实际控制人海尔集团公司作为家电领域进口替代的典范，公司全资子公司玛西普也有决心，有责任，更有机会将中国放疗设备推上新一层级。

4、质子设备的行业情况和公司的布局规划和进度？

质子治疗技术是利用加速器将带正电荷的粒子，加速到70%光速，然后通过射术系统以极高的速度进入人体，由于其速度快，在体内与正常组织或细胞发生作用的机会极低，当到

达癌细胞的特定部位时，速度突然降低并停止，释放最大能量，产生 Bragg 峰（博拉格峰），将癌细胞杀死，同时有效地保护正常组织。由于质子治疗具有穿透性能强、剂量分布好、局部剂量高、旁散射少、半影小等特征，尤其对于治疗有重要组织器官包绕的肿瘤，显示出较大的优越性，被称为“放疗设备行业的明珠”。目前国内外市场对质子设备的需求非常巨大，尤其是中国市场，公开渠道有报道准备建设质子治疗中心的医院已经超过 80 家。

公司通过国谊有限公司间接持有美国质子公司 Protom 部分股权，Protom 是一家致力于做紧凑型、节能环保、以患者为中心的新一代质子治疗设备的创新型公司。Protom 新一代质子治疗系统 Radiance330®是目前市场上输出能量最高，最先进的模块化、小型化质子治疗系统，是目前质子治疗行业中最具竞争力和先进性的创新型小型质子治疗设备。近期国家再次提出加快高端医疗装备核心技术攻关、突破技术装备瓶颈，我们希望把产品引入到国内，目前我们正在与 Protom 探寻合作路径。

5、术中放疗设备行业情况和公司的布局规划和进度？

回答：术中放疗 (Intraoperative Radiotherapy, 简称 IORT) 是手术中对充分暴露的残存肿瘤、瘤床区或易复发转移部位，实施一次性大剂量放疗。

目前竞争格局和市场情况：目前市场上商售的 IORT 设备均来自于国外，如美国 IntraOP 公司，德国 ZEISS 公司等，设备价格昂贵，一般只有少数大医院才有可能配置。但其技术适应症广、治疗增益比高、疗程短，是肿瘤治疗的重要手段之一，是常规外照射技术（如直线加速器、伽玛刀等）的重要补充。公司的术中放疗产品研发已经完成方案设计，未来将填补国产术中放疗设备的空白，将使术中放疗技术进入精确放疗的新

时代。

6、放疗设备市场情况，靶向药物等新药研发是否影响放疗市场空间？国内放疗采用率占比低的制约性因素？

现在肿瘤治疗方法主要有手术治疗、放射治疗、化学治疗等，其中手术治疗适用范围小，窗口期短等，也会造成病人其他正常器官功能的损害，而且这些损害多是不可逆的；化学治疗是利用化学药物阻止癌细胞的增殖、浸润、转移，直至最终杀灭癌细胞的一种治疗方式，它是一种全身性治疗手段；放射治疗被理解为“无创手术”，通过非介入性达到治疗癌症的目的。放射治疗是通过电离辐射，破坏细胞核中的 DNA，使细胞失去增殖能力，达到杀死肿瘤细胞的目的。根据世界卫生组织的数据统计，从 2000 年到 2013 年，肿瘤的综合治愈率从 45% 提升到 67%，其中，放疗的贡献最大，从 18% 提高到 30%；而且放疗适用范围广泛，可覆盖 95% 的癌症治疗。

手术治疗、放射治疗、化学治疗三者之间并非是相互排斥的关系，是可以相互协助，其中手术治疗适用范围小，窗口期短；化学治疗是全身性治疗手段，无法区分正常细胞和肿瘤细胞，并且靶向药针对性好，但容易产生耐药性；而放射治疗是针对肿瘤的局部治疗方法，副作用小，特定病种更适合。很多患者在治疗肿瘤的不同阶段都可以采取不同的治疗方式。近年来靶向药物的研发确实带动了化学治疗领域的发展，但放疗领域也一直在不停进步中，进入了“精准放疗”的新阶段。

目前中国患者采取放疗比例较低，具有较大增长空间：经济越发达、医疗理念越先进的国家采取放射性治疗的患者比例越高，根据国家卫健委、国家癌症中心发布的数据显示，美国的放疗采用率高达 63%，荷兰、瑞士、澳大利亚等发达国家放疗采用率均高于 40%；中国放疗比例约为 30%，远低于发达国家。主要制约因素有两点：一是我国放疗设备资源严重匹配不足，

数量“不充分”，分配“不均衡”；二是大众对放疗的医学认知度还不足。未来随着社会进步发展，放疗设备的匹配量增加，我国的放疗采用率将稳步提升。

7、公司医院的定位是什么？如何捋顺和公立医院之间的竞争关系？

回答：公司始终坚持“小综合大专科”的肿瘤特色专科医院模式，以肿瘤放疗的差异化为切入，继续提升肿瘤筛查、肿瘤手术、肿瘤康复、肿瘤护理为特色的综合服务能力，让患者享受一站式的肿瘤康复体验，构建以肿瘤服务为专业特色，并与公立医院相补充的线下医疗服务体系。

近年来我国非公医院数量逐渐增加，但总体实力与公立医院还有较大差距。根据国家卫健委《2018年我国卫生健康事业发展统计公报》显示，2018年，我国非公医院数量占比约64%，但病床数占比约26%；但收入占比仅13%，其中二三级非公医院收入占比7%。但是目前情况下，特别是此次疫情中，中国医疗资源供不应求的情况仍然显著，有能力的非公医疗机构起到了重要的补充作用，未来政府鼓励社会办医补充公立系统的方向不会改变。特别是有能力的非公医院，将起到行业示范作用。像我们的友谊医院是西南地区领先的民营三级综合医院，在2019年获得中国非公立医疗机构协会能力和信用等级评定最高级别“5星3A”荣誉称号。

8、近些年友谊医院发展较好，其主要优势是什么？

回答：友谊医院优势：①区位优势：靠近四川大学华西医院和四川省肿瘤医院，具备引流效果。②政策优势：四川省是西南地区以及西藏地区的医疗资源中心。根据四川省卫健委2019年报告，全省民营医院数量全国第一，全省民营医院床位数全国第一，全省民营医院住院人数全国第一，民营医院高

度受领导层重视。《四川省人民政府办公厅关于进一步促进民营医疗服务发展的实施意见》指出：“力争到 2022 年，三级民营医院数量增加 100%以上，三级甲等达到 3 家以上，三级乙等达到 5 家以上，民营医疗服务量达到 30%以上。友谊医院在四川省民营医院中排名第二，目前已在积极申报升级三甲医院。③差异化定位优势：与公立医院比，民营医院市场化运营，注重服务质量，客户体验好；与综合医院比：“小综合、大专科”的定位凸显了友谊医院在肿瘤治疗领域的优势，其 1/3 以上的床位和收入来自肿瘤治疗。④软硬件结合优势：拥有宝贵的专家资源和先进的治疗设备。医院有著名的肿瘤科主任医师侯梅教授、神经外科主任医师游潮教授、呼吸内科主任医师熊瑛教授等，并且肿瘤放疗设备配备齐全，设备先进。

9、公司未来目标是打造国内一流的肿瘤治疗服务连锁第一联想度品牌，如何做到连锁化？

回答：公司医疗服务板块坚持“小综合大专科”肿瘤特色医院，将进一步围绕提升肿瘤患者的体验，提升肿瘤患者的生命质量为初心，以肿瘤放疗的差异化切入，继续提升肿瘤筛查、肿瘤手术、肿瘤康复、肿瘤护理为特色的综合服务能力，让患者享受一站式的肿瘤康复体验，构建以肿瘤服务为专业特色，并与公立医院相补充的线下医疗服务体系。

肿瘤是医生+大型设备相结合的诊断模式，肿瘤放疗专科医院的标准程度高，对设备依赖性更大，需要通过高精尖的诊断技术才能开展治疗，这既形成了高壁垒也为复制和连锁化提供了基础。

(1) 标准化模式：上市公司将建立标准化模式，围绕“五个同一”进行肿瘤综合治疗连锁品牌的建设，即同一战略、同一价值观、同一评价体系、同一人才体系、同一品牌体系，并结合差异化专科特色，进一步丰富、扩大肿瘤综合服务的体验

	<p>和内涵。</p> <p>(2) 资源联动和共享：目前我们医疗服务主要以西南、长三角、华中、华北、东北五大区域开展，打造3到4个在区域内具有强大影响力的学术带头人领导下的强科室，以形成区域性的病人资源以及医生资源的上下联动。例如川渝便是将以友谊医院作为旗舰医院，辐射整个西南区域。</p> <p>(3) 分享驱动机制：在医疗质量底线不破和患者体验迭代基础上，通过高分享高增值机制驱动专科迭代和医院升级。</p> <p>(4) 设备和大数据支持：我们在医疗设备方面，规划了“5+4”的产品体系，向放疗领域全场景布局，其中之一的“智慧云平台”即物联网肿瘤治疗方案AI大数据生态平台，将基于积累的大量数据实现盈康生命体系内医院的数据共享、诊断优化、精准施疗，也将为医疗模式的复制和连锁化保驾护航。</p> <p>10、海尔集团公司旗下也有一些医院资产，后续如何对这些医院整合？</p> <p>回答：公司实际控制人海尔集团公司和控股股东盈康医投在收购上市公司时，已经做出承诺，将在未来60个月内根据所控制企业的主营业务发展特点整合各企业发展方向，包括但不限于将符合条件的优质资产、业务优先注入上市公司等。公司及控股股东、实际控制人将综合市场行业、医院发展等诸多因素，充分考量后再逐步将海尔集团公司旗下医院进行整合。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年3月19日