证券代码:002044　　证券简称:美年健康　　公告编号:2026-068

美年大健康产业控股股份有限公司

【2026】半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 √不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	美年健康	股票代码	002044
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	万晓晓	刘丽娟	
办公地址	上海市静安区灵石路697号健康智谷9号楼三楼	上海市静安区灵石路697号健康智谷9号楼三楼	
电话	021-66773289	021-66773289	
电子信箱	zqb@health-100.cn	zqb@health-100.cn	

2.主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	3,844,337,529.39	4,109,252,112.57	-6.45%
归属于上市公司股东的净利润(元)	-182,388,732.05	-221,363,086.13	17.61%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	-206,951,047.92	-238,330,324.71	13.17%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-428,819,196.49	-422,236,256.65	-1.56%
基本每股收益(元/股)	-0.05	-0.06	16.67%
稀释每股收益(元/股)	-0.05	-0.06	16.67%
加权平均净资产收益率	-2.24%	-2.85%	0.61%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	18,705,854,965.03	20,121,220,983.85	-7.03%
归属于上市公司股东的净资产(元)	7,950,948,123.19	8,134,122,797.71	-2.25%

3.公司股东数量及持股情况

单位:股

报告期末普通股股东总数			196,272	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)		0	
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
杭州灏月企业管理有限公司	境内非国有法人	7.67%	300,076,397	0	不适用		0
上海天亿资产管理有限公司	境内非国有法人	5.97%	233,499,573	0	质押	233,499,573	
上海麒钧投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	3.22%	125,871,376	0	不适用		0
上海维建企业发展中心(有限合伙)	境内非国有法人	3.11%	121,824,376	0	质押	121,824,376	
中国银行股份有限公司-华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	2.72%	106,562,112	0	不适用		0
基本养老保险基金一二零五组合	其他	2.68%	105,011,200	0	不适用		0
世纪长河科技集团有限公司	境内非国有法人	2.67%	104,453,200	0	不适用		0
上海美馨投资管理有限公司	境内非国有法人	2.34%	91,699,505	0	质押	91,699,505	
上海天亿力升实业投资集团有限公司	境内非国有法人	1.26%	49,310,300	0	质押	36,403,400	
易方达基金管理有限公司-社保基金17042组合	其他	1.24%	48,699,970	0	不适用		0
上述股东关联关系或一致行动的说明	报告期内,公司前10名普通股股东中,上海天亿资产管理有限公司、上海美馨投资管理有限公司、世纪长河科技集团有限公司、上海维建企业发展中心(有限合伙)、上海天亿力升实业投资集团有限公司5名普通股股东之间存在一致行动关系,属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人;未知其余普通股股东之间是否存在关联关系。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无						

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

4.控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用 √不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 √不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5.公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用 √不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6.在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

(一)健康体检行业发展情况及公司所处的行业地位

1.政策红利持续出台,利好健康体检与消费医疗

人民健康是民族昌盛和国家富强的重要标志。近年来,党和国家高度重视国民健康发展,人民健康在进一步全面深化改革中的重要性更加突出。消费医疗、银发经济、数据资产等利好政策促进民众健康意识提升,大数据、互联网、AI人工智能、通信技术等前沿科技在医疗领域的应用不断深化,为消费医疗与健康产业带来了广阔市场空间。

2026年7月13日,国务院印发《国民健康“十五五”规划》,要求推动人民群众更加注重主动健康。强调优化全人群全方位全周期健康服务,加强慢性病及其危险因素监测,发展的治康管全链条服务,健全早筛早诊早治体系;加快健康消费提质扩容,实施促进健康消费专项行动,发展健康体检等新型服务业态,促进慢性病管理、生活照护等方面智慧养老服务产品研发应用,推动商业健康保险与健康管理深度融合。同日,《扩大消费“十五五”规划》明确提出要促进健康消费,深入实施促进健康消费专项行动。大力发展健康体检、健康咨询、健康管理等新型服务业态,推动新一代信息技术和智能设备集成应用,推进“互联网+医疗健康”发展。

今年全国卫生健康工作会议指出,全面推进实施健康优先发展战略,明确大力发展卫生健康新质生产力,加强卫生健康科技创新,推进数智赋能;持续加强重大疾病防控工作。预防是最经济最有效的健康策略,要持续提高居民健康素养,规范体检项目,强化多病同防同治同管,控制慢性病危害。

2.老龄化叠加体检意识提升,精细化消费需求持续释放

随着经济社会的发展和健康中国建设的全面推进,我国全民健康素养水平不断提高,社会公众对健康体检的关注和需求日益增长,健康体检行业服务模式将从单一检查向“检前预警-检中干预-检后管理”全链条升级,个性化、精准化、持续性的中高端健康体检消费需求呈现蓬勃发展态势。

近年,国家相关部门系列文件鼓励健康体检机构充分运用信息技术,为健康体检和健康管理服务提供支持。《提振消费专项行动方案》指出,释放银发消费市场潜力,支持新型消费加快发展,开展健康消费专项行动。拓展银发消费新场景,将健康消费作为新增长点。《扩大消费“十五五”规划》指出,要扩大养老消费,支持鼓励社会力量参与扩大普惠养老服务供给,推动银发经济高质量发展,强化科技赋能,推动养老服务领域数智化升级。

从健康管理市场来看,健康管理在医疗AI的驱动下,将开启全新的智能化时代。智研咨询《2026-2032年中国健康管理行业市场专项调研及投资前景研究报告》显示,群众对于健康的需求已由单一的医疗服务向疾病预防、日常保健和健康促进等拓展,健康管理在国内具有巨大的市场需求潜力。艾瑞咨询的《2024年中国健康管理行业研究报告》显示,预计到2028年,整体健康管理市场规模将突破3万亿元,2023-2028年的年复合增长率达到12.5%。政府多次展示在全国范围推广“健康管理服务的决心,大量资本投入健康管理行业,推动健康管理逐渐进入发展健康体检、健康保险、互联网医疗等多样业务的融合阶段。

从体检市场规模来看,智研咨询发布《2024-2030年中国健康体检行业发展现状调查及前景战略分析报告》显示,2022年中国健康体检市场规模为1,904亿元,同比2021年增长10.7%左右;其中专业体检规模占比持续提升,到2022年达23%。华经产业研究院分析,预计2025年我国体检市场规模将达3,900亿元。

从人均医疗保健消费支出来看,国家统计局数据显示,2026年上半年,全国居民人均医疗保健消费支出1,330元,同比增长12%,占人均消费支出的比重为9.0%。银发经济和银发消费规模出现的巨大潜能受到高度关注;目前,中国银发经济规模在7万亿元左右,约占GDP的6%。到2035年银发经济规模有望达到30万亿元,约占GDP的10%。

可以看到,人口结构老龄化将进一步带动体检需求增长,在政策支持和需求拉动的驱动下,智能健康设备、远程医疗、康复护理等领域消费市场规模不断增长,老年体检市场将成为健康体检消费新的增长点。在上述背景下,近年来,我国健康体检需求将呈长期持续增长态势,并具有以下特征:

(1)居民体检意识提升与健康素养升级

公众普遍随着年龄增长越发关注自身健康管理,健康素养水平呈现持续增长态势,中高端健康管理需求持续增长。数据显示,我国2025年全国居民健康素养水平达到33.69%,较2024年提升1.82%,其中,“健康信息”、“健康生活方式与行为”素养提升幅度较大,分别提升6.80%、4.54%。随着健康意识的逐渐增强,体检已成为人们关注自身健康状况的重要途径,也成为疾病预防和健康管理的重要环节。

(2)中国体检人群向“一老一小”延伸

服务好“一老一小”的健康,以人口高质量发展支撑中国式现代化发展。随着人口老龄化与银发经济扩容提质,带来政策支持和需求增长的双重驱动的高质量发展。截至2025年末,全国60岁及以上老年人口数超过3.2亿,预计2035年,这一群体数量将超4亿人。2025年,国家卫健委发布《儿童青少年“五健”促进行动计划(2026-2030年)》,要求各地进一步完善防、筛、诊、治、康一体化服务网络,支持开展儿童青少年健康教育、筛查、评估和随访服务;2025年,全国普通高中、初中及小学在校生的1.87亿人;此前,国家卫健委、教育部发布《中小学生健康体检管理办法》,规定中小学校每年组织1次在校学生健康体检,不再局限于“由政府举办的公立性医疗机构”。“一老一小”体检需求加速扩容我国体检市场,非公专业健康体检机构将持续从中受益。

(3)健康管理消费升级,呈现多元化、个性化、精细化、智能化特征

全新的智能医疗生态体系正在构建,AI医疗渗透率进一步提升,专业体检产品呈现严肃医疗与消费医疗双重特质。AI技术在医疗行业的广泛应用持续满足民众日益明显的多元化、个性化、精细化、智能化健康消费需求,为体检行业在传统的体检产品及服务基础上提供了更多创新增量,AI医疗趋势明显。慢性基础病专项检查、肺健康、心脑血管健康、肝健康、乳腺健康、脑健康、健康养生与中医保健,促使健康管理需求长期持续旺盛,带动全生命周期的健康消费升级,预防医学与健康管理市场不断扩容。《中国AI医疗行业白皮书:精准医疗,智能未来》显示,中国AI医疗市场规模从2019年的27亿元快速增长至2023年的107亿元,预计到2028年将达到976亿元,年复合增长率高达55.6%。

2025年,国家卫健委发布《关于促进和规范“人工智能+医疗卫生”应用发展的实施意见》,提出发展智能新型服务业态、提升智能医疗装备创新能力、推动智能信息产业创新等重点应用方向,如推广健康消费理念,鼓励发展智能健康体检、健康咨询、健康管理等新型服务业态等,并指出到2027年,建立一批卫生健康行业高质量数据集和可信数据空间,打造更多高价值应用场景,带动健康产业高质量发展。

3.公司所处的行业地位

公司是国内领先的专业化医疗服务及体检集团,持续关注大众健康新需求,在聚焦高品质专业体检主业的基础上,持续升级体检的延伸服务与增值服务,不断强化在人工智能、基因检测、肿瘤早筛、健康保险等核心领域的培育孵化合作,帮助更多人重视健康管理,节约国家医保开支,更好地满足客户多元化健康需求。

作为预防医学龙头企业,公司以专业化、高品质的健康体检为平台入口,围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域展开服务,为企业和个人客户提供一流的健康管理服务。在规模、人才、创新、管理、服务、客户资源、品牌等方面具有较强的竞争优势。

截至2026年6月30日,分院总数546家,其中已投分院296家。公司持续以品质驱动与创新引领,依托信息化平台、健康体检大数据和人工智能技术,赋能检前、检中、检后流程质量升级,进一步提升重大阳性检出率,不断推出“专精特新”系列产品,进一步满足公众对高品质健康管理需求,公司的行业地位持续得到强化与提升。

(二)公司从事的主要业务、主要产品及经营模式

1.主要业务

美年健康作为中国预防医学头部企业,主要从事专业健康体检业务,公司以健康体检为核心,集健康咨询、健康评估、健康干预于一体,以健康体检大数据为依据,围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域,为企业和个人客户提供更高品质的健康管理服务,实现企业高质量发展。

公司依托广泛的全国布局、庞大的客户群体、海量精准的健康大数据平台,以及遍布全国的标准化医疗服务体系,持续深耕预防医学健康管理领域。公司在聚焦高品质专业体检主业的基础上,积极挖掘中高端客户需求,优化客户体验,借助健康体检大数据和人工智能技术,在智能筛查、智能诊断、健康管理等多方面推出一系列“专精特新”产品,持续升级体检的延伸服务与增值服务,致力于构建国内领先“AI+健康管理”应用场景,逐步实现从“单次体检服务”向“全程健康管理”的升级,构建“体检3小时,服务365天”的健管新业态。

公司持续关注大众健康新需求,帮助更多人重视健康管理,节约国家医保开支,更好地满足客户多元化的健康需求,致力于从预防医疗管理的龙头企业升级为全生命周期数字健康管理引领者。

2.主要产品

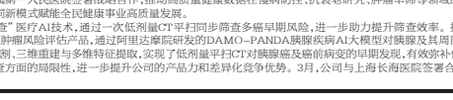
公司通过对于用户需求的关注,设计并提供契合市场需求的体检服务。近年来,公司针对不同客户群体设计了大众化、中高端、入职体检、职业病检查等一系列的体检产品;此外,公司不断推出具有创新性的优质体检项目,如强化肺癌、胃癌、肠癌、肝癌、宫颈癌、乳腺癌等六大癌症早筛,重点布局超前智能化、智能主检、脑科学、呼吸肺健康、消化道健康、乳腺宫颈筛查、血糖/肥胖/脂肪肝管理、抗衰检测/基因检测等八大重点学科建设。公司持续完善癌症“早筛早检”产品矩阵,推广肠癌筛便DNA甲基化、宫颈癌E6/E7、肺结节、胶囊胃镜等成熟产品,引入多款创新产品,例如,在肺癌筛查方向,公司引入肺癌甲基化产品,同时,线上推出“胸部低剂量螺旋CT+肺结节+肺癌甲基化”的创新产品“肺常安”,为客户提供“筛-诊-保-治”一站式肺癌筛查及肺结节管理服务。在抗衰方向,公司在基因检测基础上,目前已在部分分院落地推广。公司聚焦人口老龄化健康痛点,积极布局脑健康、心血管疾病检测产品,升级“脑睿佳”为“脑灵光”,融合影像学、血液学、神经生理学、基因等多维度综合评估,提前预警老年痴呆风险,并制定个性化健管方案,已在400余家分院实现落地。针对预防心源性猝死的市场需求,推出“安心检”系列专项产品,精准匹配大众及企业客户需求,拓展专科产品市场。公司持续加强在减重、血糖和脂肪肝管理产品的推广,已在78家分院落地减重代谢门诊,提供代谢共管方案。公司布局长寿抗衰赛道,与国家新药开发工程技术研究中心等宜布共建“国家新药开发工程技术研究中心长寿抗衰实验室(LAAL)”。在已落地的长寿医学中心试点分院搭建“初筛-精评-MDT-干预-随访”一站式科学抗衰管理服务体系。

5.坚持医疗与服务品质驱动,AI赋能升级客户体验

报告期内,公司实现营业总收入38.44亿元,其中主营收入中结合AI技术手段取得的收入为21.899.41万元,较上年同期增长55.96%,主要包括心肺联筛、AI骨密度、胶囊胃镜、AI-MDT报告、肺结节、脑睿佳等项目收入。总接待人次为925万,其中控股分院接待人次为575万。2026年上半年公司体检客单价628元。报告期内,业绩变动主要原因:1)公司所处行业具有较强的季节性特征,在上半年传统淡季,受节假日分布、企事业单位的财务核算周期影响,部分企业预算后置、到检后置;2)公司整体订单签订相对稳定,受到检节奏影响的业务将在下半年逐步释放,公司将积极推进政企、银行、保险等行业优质客户的业务增长,持续提升全国性客户签单占比与到检价格;3)上半年提效降本稳步推进,公司继续基于AI与数字化积极推动提效降本及创新创收工作,更好地迎接下半年体检旺季。

1.四大品牌,协同发展

公司是目前全国最大的健康体检连锁企业,旗下有“美年大健康”、“慈铭体检”、“慈铭奥亚”、“美兆健康”四大品牌,协同发展。在大众健康体检市场方面以“美年大健康”和“慈铭体检”两大品牌为市场核心覆盖,中高端团体健康体检、综合医疗服务市场及高端个人健康体检则分别通过“慈铭奥亚”、“美兆健康”提供高水准的优质服务。公司通过开展多层次、全方位、精准化、个性化的健康服务,使体检内涵不断提升,满足市场上不同层次、不同人群的个体化需求。



2.AI驱动多元增收,发力体检延伸服务与检后解决方案稳定增长

报告期内,公司推进AI销售体系升级与系统大客全国协同经营能力建设,一方面开展销售全流程AI数智化赋能,一方面深化六大重点行业政企经营、落地规划体系升级,进一步增强业务规模化、体系化能力。

在销售智能化建设方面,公司落地星河混元、星辰CRM双系统迭代。星河混元智能服务系统完成轻量化AI方案生成、AI知识工具库建设,有效降低一线展业门槛、统一服务标准、沉淀实战经验。星辰CRM系统实现访前智能商机研判、访中自动减负录入、访后AI复盘总结的全流程赋能,配套知识库与提示词模板分实AI底座,不断提升团队商机转化与运营效率。在后端服务服务方面,客户履约部围绕预约体系智能化升级、检后健康服务产品化、全国大客户协同(AM)体系建设、大客户全旅程服务标准化四项重点,推动履约能力由数字化向智能化、资产化升级,积极推动由单次体检向企业综合健康保障转型。

在系统大客经营方面,公司持续深耕公安、教育、电力、能源、通讯、银行六大核心赛道,完善总部统筹、区域协同、行业复制的全国协同经营体系。通过建立重点商机跟踪、双周例会协同、全周期项目管理机制,沉淀标准化行业拓展打法,推动业务从单点项目突破,转向体系化、产品化、规模化发展。同时完善全国招投标协同体系,搭建标准化投标资源库,全面提升重点项目响应与落地能力。依托全国医疗网络,以开启职场健康管理全新赛道,发布AI主动健康中心,致力于构建集智能检测、AI健康评估、数字化平台、线下运营,持续干预于一体的全周期服务体系。目前,已完成产品、平台、运营、采购全体系建设,落地全国首个展示中心,未来,将在重点行业稳步推进样板客户落地与规模化复制,丰富政企产品矩阵,进一步打开增长空间。后续公司将持续深化重点行业深耕布局,优化全国协同经营、招投标体系以及服务品质体系,加速AI主动健康中心全国推广,持续强化职场健康管理模式创新。

(三)健康管理消费升级,呈现多元化、个性化、精细化、智能化特征

全新的智能医疗生态体系正在构建,AI医疗渗透率进一步提升,专业体检产品呈现严肃医疗与消费医疗双重特质。AI技术在医疗行业的广泛应用持续满足民众日益明显的多元化、个性化、精细化、智能化健康消费需求,为体检行业在传统的体检产品及服务基础上提供了更多创新增量,AI医疗趋势明显。慢性基础病专项检查、肺健康、心脑血管健康、肝健康、乳腺健康、脑健康、健康养生与中医保健,促使健康管理需求长期持续旺盛,带动全生命周期的健康消费升级,预防医学与健康管理市场不断扩容。《中国AI医疗行业白皮书:精准医疗,智能未来》显示,中国AI医疗市场规模从2019年的27亿元快速增长至2023年的107亿元,预计到2028年将达到976亿元,年复合增长率高达55.6%。

2025年,国家卫健委发布《关于促进和规范“人工智能+医疗卫生”应用发展的实施意见》,提出发展智能新型服务业态、提升智能医疗装备创新能力、推动智能信息产业创新等重点应用方向,如推广健康消费理念,鼓励发展智能健康体检、健康咨询、健康管理等新型服务业态等,并指出到2027年,建立一批卫生健康行业高质量数据集和可信数据空间,打造更多高价值应用场景,带动健康产业高质量发展。

3.公司所处的行业地位

公司是国内领先的专业化医疗服务及体检集团,持续关注大众健康新需求,在聚焦高品质专业体检主业的基础上,持续升级体检的延伸服务与增值服务,不断强化在人工智能、基因检测、肿瘤早筛、健康保险等核心领域的培育孵化合作,帮助更多人重视健康管理,节约国家医保开支,更好地满足客户多元化健康需求。

作为预防医学龙头企业,公司以专业化、高品质的健康体检为平台入口,围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域展开服务,为企业和个人客户提供一流的健康管理服务。在规模、人才、创新、管理、服务、客户资源、品牌等方面具有较强的竞争优势。

截至2026年6月30日,分院总数546家,其中已投分院296家。公司持续以品质驱动与创新引领,依托信息化平台、健康体检大数据和人工智能技术,赋能检前、检中、检后流程质量升级,进一步提升重大阳性检出率,不断推出“专精特新”系列产品,进一步满足公众对高品质健康管理需求,公司的行业地位持续得到强化与提升。

(二)公司从事的主要业务、主要产品及经营模式

1.主要业务

美年健康作为中国预防医学头部企业,主要从事专业健康体检业务,公司以健康体检为核心,集健康咨询、健康评估、健康干预于一体,以健康体检大数据为依据,围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域,为企业和个人客户提供更高品质的健康管理服务,实现企业高质量发展。

公司依托广泛的全国布局、庞大的客户群体、海量精准的健康大数据平台,以及遍布全国的标准化医疗服务体系,持续深耕预防医学健康管理领域。公司在聚焦高品质专业体检主业的基础上,积极挖掘中高端客户需求,优化客户体验,借助健康体检大数据和人工智能技术,在智能筛查、智能诊断、健康管理等多方面推出一系列“专精特新”产品,持续升级体检的延伸服务与增值服务,致力于构建国内领先“AI+健康管理”应用场景,逐步实现从“单次体检服务”向“全程健康管理”的升级,构建“体检3小时,服务365天”的健管新业态。

公司持续关注大众健康新需求,帮助更多人重视健康管理,节约国家医保开支,更好地满足客户多元化的健康需求,致力于从预防医疗管理的龙头企业升级为全生命周期数字健康管理引领者。

2.主要产品

公司通过对于用户需求的关注,设计并提供契合市场需求的体检服务。近年来,公司针对不同客户群体设计了大众化、中高端、入职体检、职业病检查等一系列的体检产品;此外,公司不断推出具有创新性的优质体检项目,如强化肺癌、胃癌、肠癌、肝癌、宫颈癌、乳腺癌等六大癌症早筛,重点布局超前智能化、智能主检、脑科学、呼吸肺健康、消化道健康、乳腺宫颈筛查、血糖/肥胖/脂肪肝管理、抗衰检测/基因检测等八大重点学科建设。公司持续完善癌症“早筛早检”产品矩阵,推广肠癌筛便DNA甲基化、宫颈癌E6/E7、肺结节、胶囊胃镜等成熟产品,引入多款创新产品,例如,在肺癌筛查方向,公司引入肺癌甲基化产品,同时,线上推出“胸部低剂量螺旋CT+肺结节+肺癌甲基化”的创新产品“肺常安”,为客户提供“筛-诊-保-治”一站式肺癌筛查及肺结节管理服务。在抗衰方向,公司在基因检测基础上,目前已在部分分院落地推广。公司聚焦人口老龄化健康痛点,积极布局脑健康、心血管疾病检测产品,升级“脑睿佳”为“脑灵光”,融合影像学、血液学、神经生理学、基因等多维度综合评估,提前预警老年痴呆风险,并制定个性化健管方案,已在400余家分院实现落地。针对预防心源性猝死的市场需求,推出“安心检”系列专项产品,精准匹配大众及企业客户需求,拓展专科产品市场。公司持续加强在减重、血糖和脂肪肝管理产品的推广,已在78家分院落地减重代谢门诊,提供代谢共管方案。公司布局长寿抗衰赛道,与国家新药开发工程技术研究中心等宜布共建“国家新药开发工程技术研究中心长寿抗衰实验室(LAAL)”。在已落地的长寿医学中心试点分院搭建“初筛-精评-MDT-干预-随访”一站式科学抗衰管理服务体系。

5.坚持医疗与服务品质驱动,AI赋能升级客户体验

报告期内,公司实现营业总收入38.44亿元,其中主营收入中结合AI技术手段取得的收入为21.899.41万元,较上年同期增长55.96%,主要包括心肺联筛、AI骨密度、胶囊胃镜、AI-MDT报告、肺结节、脑睿佳等项目收入。总接待人次为925万,其中控股分院接待人次为575万。2026年上半年公司体检客单价628元。报告期内,业绩变动主要原因:1)公司所处行业具有较强的季节性特征,在上半年传统淡季,受节假日分布、企事业单位的财务核算周期影响,部分企业预算后置、到检后置;2)公司整体订单签订相对稳定,受到检节奏影响的业务将在下半年逐步释放,公司将积极推进政企、银行、保险等行业优质客户的业务增长,持续提升全国性客户签单占比与到检价格;3)上半年提效降本稳步推进,公司继续基于AI与数字化积极推动提效降本及创新创收工作,更好地迎接下半年体检旺季。

1.四大品牌,协同发展

公司是目前全国最大的健康体检连锁企业,旗下有“美年大健康”、“慈铭体检”、“慈铭奥亚”、“美兆健康”四大品牌,协同发展。在大众健康体检市场方面以“美年大健康”和“慈铭体检”两大品牌为市场核心覆盖,中高端团体健康体检、综合医疗服务市场及高端个人健康体检则分别通过“慈铭奥亚”、“美兆健康”提供高水准的优质服务。公司通过开展多层次、全方位、精准化、个性化的健康服务,使体检内涵不断提升,满足市场上不同层次、不同人群的个体化需求。

海长海医院牵头“四大慢病国家科技重大专项”,美年作为任务牵头单位/课题承担单位,双方签署协议,将胰腺癌早筛AI影像筛查系统、高危人群风险评估体系、绿色转诊通道植入分院,形成从筛查到诊疗的全流程闭环。

为充分发挥自身在预防医学与健康大数据领域的核心优势,公司于报告期内启动“研究型体检中心”遴选与建设工作,首批15家研究型体检中心正式获牌。公司将持续打造兼具高水平健康服务能力与前沿科研转化能力的体检中心,构建覆盖全国、标准统一、数据互通的高质量科研协作网络,赋能疾病早筛、健康管理、新药研发等产业创新环节,为国家公共卫生政策制定与疾病防控策略提供重要的数据支撑与决策依据。

报告期内,公司客户服务持续推进服务标准化与智能化双轨并进,夯实服务基础、提升运营效率。依托全新迭代《医疗服务精细化运营服务手册2.0》的统一服务标准,制定发布《美年健康服务品质标准300分》,从基础服务、卓越服务、运营效能维度量化与客户链接的17个服务触点落地效果,实现服务品质可考评、可量化,建立闭环管理体系,确保标准有效落地,进一步提升客户感知。同步建设AI智能客服平台并投入使用,整合全国统一服务入口,集成智能应答、派单、质检功能模块,在高频客户使用场景应用AI技术替代人工重复工作,实现机器提效与人力释放,实现以“提升全流程效率、优化客户服务体验”为核心的服务跃升。公司通过沉淀服务数据,深度挖掘客群潜力与产品创新,推动价值化增长突破,持续基于客户画像与需求标签开展数智化精准服务,实现专属服务与产品的个性化匹配推荐,持续推动服务模式从单次体检升级为全周期健康管理。

6.深化数据资产价值,构建“AI驱动健康管理平台”

报告期内,公司依照“AI升级、变革增长”战略引领,以AI驱动运营提效,持续升级完善AI产品矩阵,深化AI在健康管理全流程的渗透应用。报告期内,公司持续推动服务模式从单次体检向全周期健康管理全面升级,初步搭建企业AI健康管理平台,全链路升级用户全旅程体验,带动预约转化与用户满意度持续提升,为C端增长注入新动能;“健康小美”进驻美年大健康微信、支付宝双端小程序,通过风险分层系统实现报告智能解读、循证建议等核心功能,推动C端服务从“标准化执行”向“AI驱动的个性化健康管理”升级。公司持续深化医疗数据资产价值,系统性搭建数据驱动决策体系,以数据智能为增长变革提供底座支撑。报告期内,完成AI医疗管理等核心驾驶舱可视化开发;搭建NPS、客户满意度核心指标实时看板,服务响应时效从24小时缩短至分钟级,赋能多层级精益化经营分析。下半年,公司将持续深化AI能力升级,加速各系统迭代优化,以技术变革驱动业务持续增长。

7.持续强化组织力与品牌公信力

报告期内,公司持续深化组织能力建设,稳步推进精益运营体系落地和AI技术场景化应用,围绕营销、医疗、管理三大核心领域深入推进提质增效降本,持续优化人力资源配置,不断提升组织运行效率与经营质量。营销端聚焦一线销售能力提升,持续优化销售组织与激励机制,依托AI工具赋能客户开发、商机转化和业务运营,提升销售效能;医疗端分阶段推进AI智能主检、AI超声语音助手等创新应用落地,持续提升医疗质量和运营效率;管理端持续推进职能整合与流程优化,进一步提升组织协同效率和整体人效水平。公司持续推进中青班、管培生等重点人才培养项目,完善人才选拔、培养、评价与发展机制,持续提升管理干部经营能力和领导力,为公司高质量发展提供坚实人才保障。

报告期内,公司以打造数智化健康管理领军企业为发展目标,持续强化行业标杆地位,全方位提升集团的品牌公信力、医疗专业认可度与全国市场美誉度。

公司围绕健康主题日、传统节庆、新品上市等各类营销节点,构建“深度科普+权威媒体宣发+全平台短视频矩阵”立体化传播体系,线上线下双向联动深化全民健康宣教,持续放大公司的创新医疗技术与筛查产品的品牌声量;持续迭代短视频传播矩阵,重磅打造《美年专家说》《美年健康课堂》两大权威科普IP,特邀三甲医院主任医师、资深医学专家出镜授课,普及早筛早治健康理念,有效强化大众对公司硬核科技产品的认知;打造AI主播新闻短视频“美年头条播报”系列,持续筑牢美年健康专业技术壁垒,夯实企业大众公信力与品牌根基。

公司旗下子品牌慈铭体检于2026年5月在北京发布了《慈铭北京·2025年度健康体检大数据蓝皮书》,这是慈铭集团连续第三年发布《蓝皮书》,一定程度上反映了北京市部分职业人群的健康状况。《蓝皮书》旨在通过深化区域人群健康追踪,为公共卫生政策提供动态观测窗口,为优化疾病筛查路径提供实证参考,为提升全民健康素养注入新动能。

报告期内,公司始终铭守“企业公民”责任,立足医疗健康专业优势,系统化推进公益版图纵深拓展。第一,聚焦“三新”女性健康关爱。美年健康集团、美年健康公益基金会携手中国妇女发展基金会开展南向“三新”女性的“她”健康关爱计划,精准帮扶身处“新经济组织、新社会组织、新就业群体女性群体”领域的“三新”女性,提升其健康素养,并提供专业筛查服务;第二,深耕残障群体长期帮扶。公司携手中国脑瘫人协会在北京落地举行“公益助残十五周年暨爱无疆助残十周年公益行动启动会”,并捐赠5000名公益助残名额用于2026年助残活动;第三,护航新就业形态劳动者健康,公司携手中国职工发展基金会及美团、顺丰等头部企业,在北京开展“暖心护新·致敬劳动者健康关爱行动”,为外卖骑手、快递员等奔波一线的新业态劳动者提供免费健康检查。未来,公司会将公益基因深度融入企业发展战略,以更广覆盖、更深触达、更可持续的健康公益行动,回应时代关切,守护全民健康,奋力实现企业经营价值与社会公益价值协同共进。

(四)核心竞争力分析

1.专业医疗积淀力与质控力

公司牢固树立“以人为本”和“预防为先”的健康理念,以“守护中国人的生命健康”为企业使命,始终将医疗品质视为立身之本和工作重心,围绕“零缺陷、持续改进”的质控文化,立足本职,持续构建行业领先的标准化的医疗管理体系和统一规范管理模式。在制度规范层面,公司紧跟国家卫健委、中华医学会等权威机构发布的最新规范与学术指引,持续迭代重要异常结果管理制度、岗位标准操作流程(SOP)等各项医疗管理制度规范,确保标准的权威性和专业性。公司落实“分院-科室-岗位”的三级质控体系,建立“支部建在连上,质控落在分院,责任落实到人”的质量文化,并通过完善的培训和质控体系指导和监督分院对标准化的执行。公司在业内率先实施《医疗质量管理考核300分》等质控标准,并开展“医质万里行”全国飞行巡检活动,通过医质巡检把标准落实到每家分院,把医疗质量管理真正抓全抓实。

在智能质控方面,公司全力构建“三全AI质控体系”——全流程(检前、检中、检后)、全方位(环境、设备、人员)、全自动(识别、评估、预警),上线重要异常AI自动上报系统、超声AI质控、AI智能主检终端系统,有效实现医疗质量的质效双升。公司持续强化深耕超声、放射、检验、主检四大重点学科,组建集团质控专家团队开展在线实时报告监控和季度报告质控工作,构建基于ISO15189标准的医学实验室质量管理和保障体系。在硬件设备方面,公司采购西门子、飞利浦、东芝、联影、佳能等具有国际影响力的品牌设备;软件方面自主研发扁鹊体检SAAS系统,结合PACS系统、LIS系统、心电系统等实现体检全流程数字化运营,同时,引入肺结节AI、冠脉钙化彩分AI、眼底AI等人工智能辅助诊断系统,以科技手段赋能精准体检。不断提升质控水平和服务品质,进一步夯实医疗质量,实现客户满意度的持续提升。

公司拥有行业专家、顾问、医师和护士人员组成的专业医疗服务团队,特别注重培养和引进同时具备“管理+医疗”专业才能的复合型人才,拥有一批技术骨干,持续开展中青班计划,持续推进管培生计划,储备优秀青年人才,持续培养医疗和经营管理人才,形成结构合理、梯度清晰的人才体系。公司医疗质量管理委员会在集团首席影像官、集团首席超声官等学科带头人的带领下,结合放射、超声、医学检验、主检、临床和护理院感专业委员会,切实发挥“专家治院”的职能和“专业智囊团”的作用,拟定公司重点学科的发展规划,并深度参与到医疗制度规范迭代、重点专科质控标准升级、信息化和人工智能技术应用、创新项目验证评估等工作中,为公司的医质提升和学科发展提供坚实保障。

2.医疗大数据优势与AI产品科技创新力

公司通过提供专业健康体检服务,独具累计过亿人次的影像数据及超2亿人次的结构化健康数据,已形成国内最大规模的个人健康体检数据中心。公司不断强化数据资产体系,强化重点学科建设,持续提升专业体检与健康管理质量。

公司基于在医疗健康领域的深厚积淀,借助健康体检大数据和人工智能AI技术,拓展多病种智能筛查,不断发力智能化个性化体检套餐、肺小结节鉴别诊断、血管健康、女性健康、脑健康预警筛查、血糖管理、中医智能体检、肝健康管理等,开强化肺癌、胃癌、肠癌、肾癌、宫颈癌、乳腺癌、宫颈癌等常见肿瘤的早筛科技研发,构建覆盖体检全流程的专精特新AI产品矩阵;并延伸检后服务,重点布局胃肠中心、中医中心、减重中心等检后健康管理服务。

公司的健康体检大数据资源积极应用于数字云胶片、AI-MDT多学科健康管理报告、企业团体员工健康管理、发布《美年健康年度健康体检大数据蓝皮书》等方面,同步以“健康小美”进一步推进流程服务内涵的创新和流程的优化,更好地满足个人与家庭的健康管理。公司持续推动与三甲医院及科研机构的合作,推动AI模型在慢病风险预测、肿瘤早筛、抗衰老评估等方向的联合训练与外部验证,持续提升AI产品的医学循证性与规模化推广价值。

基于公司在检前、检中、检后的AI商业化落地场景优势和广阔空间,公司以国内领先的C端流量入口平台优势,持续打造领先的医疗运营平台,以扁鹊体检SAAS系统、影像PACS云平台、超声PACS云平台和LIS云平台为基础,持续以AI医疗管理驾驶舱与数据可视化平台构建数据驱动的经营决策底座,以全国协同服务体系实现中后台资源集约与跨层级高效协同,提升服务效率和客户体验满意度。公司积极拓展C端健管蓝海市