

达康医疗（江西达康医疗管理有限公司）项目介绍

一、公司概况

江西达康医疗管理有限公司（在本资料库中简称“达康医疗”）成立于2012年5月30日，曾用名“北京达康医疗投资有限公司”，注册资本约4161.77万元人民币（实缴约4111.93万元），注册地位于江西省赣江新区直管区中医药科创城神农西大道92号3#厂房2楼248。公司法定代表人陈少波，企业类型为其他有限责任公司，所属行业为商务服务业，人员规模小于50人（参保约44人），是达康医疗集团的核心运营主体。

达康医疗是中国第一家全国性连锁血液透析医疗服务机构，也是原国家卫生部（原国家卫计委）批准在全国范围内开展连锁独立血液透析中心试点的牵头单位。公司专注于终末期肾病（ESRD）患者的血液透析治疗服务，经过十余年发展，已在江西、山东、云南、贵州、广东等15个省运营和在建独立血液透析中心约70家，累计完成透析治疗超500万台次，为近万名透析患者、5万名慢病患者持续提供医疗服务。公司是通用技术集团资本有限公司（央企）战略投资参股的连锁血透平台，通用技术资本为第二大股东，创始人为第一大股东，属央企战略/财务投资口径，未达控股或实控穿透国资委口径。

二、核心科学与技术

达康医疗的核心能力并非单一“技术产品”，而是独立血液透析中心的规模化运营体系。血液透析（Hemodialysis, HD）是终末期肾病患者最主要的肾脏替代治疗方式之一：通过体外循环将患者血液引出，经透析器利用弥散与对流原理清除代谢废物、多余水分与毒素，并纠正电解质与酸碱失衡。患者进入规律性透析阶段后，通常每周需进行2—3次血透，单次用时约4小时。

公司的技术主线体现在三方面：一是标准化、数字化、可复制的运营体系，使独立血透中心能够在多省份、多县域稳健复制；二是规模化供应链管理能力，通过集中采购与标准化配置降低运营成本；三是优秀的患者服务能力与精细化运营，以“患者为核心”提升透析质量与安全管理水平。公司组建了2000余名（公开报道亦提及近1300名）专业医护技人员队伍，建立了标准化运营流程与质量管控体系。具体的医疗技术专利、自研设备等情况未公开披露。

三、主要产品与服务

达康医疗对外提供的是血液透析医疗服务组合：

一是独立血液透析中心运营，在江西、山东、云南、贵州、广东等15省的县域及基层布局独立血透中心，为尿毒症患者提供便捷的透析治疗；二是透析相关服务与慢病管理，覆盖透析患者全周期照护及关联的慢病管理服务；三是供应链与运营支持，依托规模化采购与数字化管理提升中心运营效率；四是行业经验输出，公司秉持行业共同发展理念，愿与中小型独立透析中心分享经验。

根据公开信息，达康医疗集团成立于2012年，作为独立血液透析中心行业先行者之一，于2012年就已建成集团首家独立连锁血液透析中心（全国独立血液透析中心政策于2016年正式公布）。公司旗下中心数量居国内前列，被称为“中国独立血透中心标准参与者”之一，也是国家央企扶贫基金重点合作推广项目。具体的单中心产能、在透患者数、客单价等经营数据未公开披露。

四、终末期肾病与血液透析背景

终末期肾病（ESRD，俗称尿毒症）是各种慢性肾脏病进展至晚期的共同结局，患者需依赖肾脏替代治疗（血液透析、腹膜透析或肾移植）维持生命。根据公开数据，截至2022年底，中国大陆地区登记的在透血液透析患者达84.43万人，在透腹膜透析患者达15.66万人，透析总人数超过100万，相比2011年透析患者总人数增加了3.5倍。随着老龄化、糖尿病与高血压等基础病患病率上升，ESRD患者基数持续扩大，血液透析服务需求刚性且高频。

我国血液透析服务长期以公立医院为主，独立血透中心作为政策放开的补充供给，能够下沉至县域与基层，降低乡村患者的就诊距离、时间与金钱成本，补充公立供给不足并形成良性竞争。2022年中国新增透析中心1234家，但随着透析治疗率提高，现有机构仍未能满足未来患者增长需求，市场存在较大供需缺口。在此背景下，连锁化、标准化、下沉基层的独立血透中心具备明确的成长空间。

五、竞争格局

独立血液透析中心领域的参与者，包括跨国连锁血透巨头（费森尤斯、DaVita等）在国内的布局、国有/央企背景的医疗集团（如通用技术集团旗下医疗资产、国药系）、以及连锁社会办医机构（如达康医疗、爱肾医疗、晨净医疗等）。达康医疗的差异化在于其“行业先行者+标准参与者”的先发地位、约70家中心的全国网络规模、以及深耕县域基层的下沉策略。

在资本层面，达康医疗引入通用技术集团资本作为第二大股东，创始人团队保持第一大股东地位，形成“央企战略投资+创始人主导运营”的混合结构。通用技术资本作为央企资本平台，为其在资本、人才与产业资源方面提供支撑。独立血透中心的竞争要素集中在中心网络规模、单中心盈利能力、医疗质量与安全管理、供应链成本及合规运营能力。达康医疗是否能在供需缺口中持续扩张并提升经营效率，是其竞争位势的关键。

六、团队与平台

达康医疗由创始人、董事长陈少波领衔，公司法定代表人为陈少波。公司组建了近1300名（官网亦称2000余名）专业血透医、护、技队伍，团队规模在国内同行业中领先，被称为“中国最大、最稳定的透析服务人才团队”之一。集团管理团队覆盖医疗、运营、供应链与信息化等职能，建立了标准化、数字化、可复制的运营体系。

平台方面，达康医疗以独立血液透析中心为线下服务网络节点，依托规模化供应链管理与数字化运营平台支撑多省份运营；同时作为通用技术集团重点发展单位，践行“央企品质”，并参与行业标准的制定与实践。具体的研发平台、信息系统名称与专利储备未公开披露。

七、融资与资本

达康医疗的融资历程较为完整，呈现多轮次、多类型资本参与的特征：

E轮（2022年6月，4亿元人民币）：投资方包括赣江开投、中央企业乡村产业投资基金、高科新浚；E+轮（2023年12月，数亿元人民币）：通用技术集团资本有限公司战略投资入股，成为第二大股东（公开记载持股约21.39%）；E++轮（2024年1月）：十月资本投资；股权融资（2025年4月）：青松资本投资；F轮（2026年5月）：金闾资本投资（融资额未披露）。截至2026年，公司已完成F轮融资，创始人陈少波为第一大股东（公开记载约22.77%）。具体的历轮估值、投后股权结构以工商登记与披露为准。

八、发展展望

达康医疗是中国独立连锁血液透析中心的先行者与规模领先者，在终末期肾病患者基数持续扩大、基层透析服务供需缺口明显的背景下，其“下沉县域、标准化复制、央企战略协同”的模式具备成长逻辑。通用技术集团资本的战略入股，为其在资本、人才与产业资源方面提供支撑，亦使公司成为“央企系基金布局”的参照样本。其后续发展关键在于：中心网络的扩张速度与单中心盈利能力、医疗质量与安全的持续管控、供应链与数字化运营的效率提升，以及在集采与医保控费环境下的成本竞争力。作为未上市、已完成F轮的连锁血透平台，其规模化与盈利兑现情况有待持续跟踪。

从行业空间与运营逻辑看，我国血液透析治疗率仍低于部分发达国家，随着透析中心数量增加与基层渗透率提升，未来患者增长带来的供需缺口仍将持续。独立血透中心多布局于县域与基层，能够降低乡村患者的就诊距离、时间与金钱成本，补充公立供给并形成良性竞争，但也对单中心的病源获取、医保结算与运营效率提出更高要求。在集采与医保控费环境下，透析耗材与药品价格承压，连锁机构的规

模化供应链管理、单中心盈利能力与医疗质量安全管理水平，成为决定其可持续经营的核心变量。达康医疗作为行业先行者，其“标准化、数字化、可复制”的运营体系与近1300名专业医护技队伍构成竞争壁垒，但快速扩张亦带来新开中心的爬坡期亏损、跨区域管理复杂度上升与合规运营压力。通用技术集团资本的战略入股虽在资本、人才与产业资源方面提供支撑，但创始人保持第一大股东、央企为第二大股东的结构，意味着经营决策仍由创始团队主导。公司能否在中心网络扩张的同时维持透析质量与安全管理、并实现规模化盈利，是其后续发展的关键命题。

从患者照护与支付看，终末期肾病是需要长期、规律治疗的慢性病，透析患者除透析外还伴随贫血、矿物质骨代谢紊乱、心血管并发症等多种合并症管理需求，对机构的全周期照护能力提出要求。支付端方面，血液透析费用主要通过医保覆盖，部分地区探索按病种付费与透析打包付费，医保支付政策与结算效率直接影响独立血透中心的现金流与盈利模型；商业健康险与慈善救助等补充支付机制，亦在部分地区用于减轻患者负担。在县域与基层布局的独立中心，还需与县域医共体、上级医院建立转诊与会诊衔接，保障疑难并发症患者的及时处置。达康医疗以“透得上、透得好”为初心，强调以患者为核心的精细化运营，其长期竞争力不仅体现在中心数量，更体现在单中心的患者留存率、并发症管理质量与单位经济性。在通用技术集团资本战略入股后，双方在运营能力、供应链、医疗标准化、护理标准化、信息标准化等领域的协同投入，将影响其从规模扩张向质量效益转型的成效。

信息来源：江西达康医疗管理有限公司公开工商信息（天眼查）；达康医疗官网（dakangmedical.com）公开介绍与2026年年中运营管理部报道；36氪达康医疗项目页与“获通用技术资本数亿元战略投资”首发报道；证券之星、网易等关于达康医疗F轮融资公开报道。以上信息基于公开渠道整理，未公开披露的经营与财务数据以“未公开披露”标注。