

上海健麾信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录

上海健麾信息技术股份有限公司 2021 年 2 月份与投资者在信息披露范围内互动交流情况:

一、接待投资者调研情况

接待调研时间	调研单位
2021 年 2 月 2 日	中金国际金融股份有限公司执行总经理
2021 年 2 月 5 日	于翼资产高级研究员

二、接听投资者来电 10 通。

三、接收投资者邮件 1 封。

四、首席分析师、研究员及投资者关注主要问题及答复如下:

1、公司董事长戴建伟的创业历程是怎么样的?

回答: 上世纪 80 年代, 公司董事长戴建伟先生在大学毕业后进入上海仪器仪表研究所工作, 参与研发车载雷达情报处理系统。1995 年, 他从研究所出来, 投身远程医疗系统研究。此后, 戴建伟先后研发了药品咨询系统、智能自动售药机。2002 年 5 月中国第一台智能自动售药机在上海第一医药商店正式上线。2010 年, 戴建伟与德国企业 WILLACH 进行合作, 在上海成立合资公司。2011 年 10 月由戴建伟团队主导开发的第一台自动发药机在上海长征医院上线。2014 年健麾信息正式成立以来, 一直专注于为医疗服务和医药流通行业的药品智能化管理提供相应的产品及服务。目前, 公司业务涵盖智慧药房、智能化静配中心及智能化药品耗材管理领域。

2、公司帐龄情况如何?

回答: 2017 年末、2018 年末、2019 年末, 公司账龄一年以内的应收账款比例均超过 75%, 应收账款回款情况良好, 账龄结构处于合理水平, 与同行业企业苏州艾隆在应收账款账龄方面亦不存在显著差异。

3、智慧药房项目平均售价多少？关于维保收入如何收费？

回答：智慧药房项目 2017 年-2019 年平均售价分别是 191.16 万、196.13 万和 223.78 万。公司的销售模式主要为公司与客户签订合同，在确定项目方案后由公司负责项目实施和后续维护保养服务。公司实施的项目经验收后进入质保期，根据合同约定，公司在项目验收后一段时间内对项目整体运行情况进行免费维护及保养，并根据用户需求进行技术支持。质保期结束后，公司与客户就后续维修保养服务签订期限、价格进行商谈，在双方达成一致后签署收费维保合同。公司一般维保收费按售价的一定比例进行商业谈判，具体每个项目根据实际情况都略有差异。公司根据与客户所签订的维保合同，在合同期限内执行维护及保养服务。

4、公司为医药零售领域内的客户开发了药品智能化管理产品设备的售价是多少？

回答：公司智慧药房项目主要产品为自动发药机。2019 年度，公司自动发药机产品平均单价为 128.04 万元，其中自动售药机产品 D-smart 平均售价是 4.61 万元/台，该自动售药机的销售价格低于其他自动发药机产品，主要是因为 D-smart 较其他发药机产品要小型化很多，且又是与医药零售领域内的客户战略合作下推广的新产品。