

证券代码:605186

证券简称:健麾信息

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 8 月和 9 月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 8 月 20 日	易方达
	广发基金
	中信证券
2021 年 8 月 31 日	安信证券
	百年保险资管
	宝盈基金
	博道基金
	博时基金
	财通基金
	德邻众福投资
	东兴医药
	富国基金
	工银瑞信基金
	国泰基金
	国元证券
	海宸投资
	华创证券
	华富基金
	华泰柏瑞基金
	华泰资管
	幻方量化
	汇添富基金
	坚果投资
	建投资管
	建信保险
	交银施罗德基金
	景顺长城基金
磐耀资产	
平安养老	

	前海人寿基金
	融通基金
	睿扬投资
	上海玖鹏资产管理中心
	上投摩根基金
	上银基金
	申万医药
	泰康资产
	泰信基金
	天弘基金
	天治基金
	通用集团投资
	通用技术投资
	西部利得基金
	西南研发
	相聚资本
	新华基金
	新华养老
	兴业自营
	阳光保险
	银河基金
	银华基金
	永安国富
	长城基金
	长盛基金
	长信
	中庚基金
	中加基金
	中欧基金
	中融基金
	中信证券
2021年9月9日	华安证券
2021年9月16日	鹏扬基金
	安信基金
	南方基金
	东吴基金
	平安资管
	招商资管
	国投瑞银
	浙商基金
	华泰资管
	银华基金
	南土资产

	天弘基金
	富国基金
	同犇投资
	国泰基金
	浦银安盛
	万家基金
	上投摩根
	上投摩根
	兴银基金
	信达澳银
	泰信基金
	建信基金
	诺安基金
	华商基金
	嘉实基金
	泰康资产
	长盛基金
	宝盈基金
	工银瑞信
2021年9月23日	国信永丰基金
	海富通基金
	诺德基金
	贝莱德基金
	银河基金
	万家基金
	常春藤资产
	汇华理财
	域秀资本
	海通资管
	东方嘉富
	申万资管
2021年9月28日	沅京资本
	华平投资

二、接听投资者来电 4 通。

三、投资者关注主要问题及答复如下：

1、公司 2021 年上半年整体业绩情况如何？

回答：2021 年上半年公司管理层严格按照董事会年初制定的经营计划，抓住市场机会，经营管理持续向好，顺利完成年初制定的各项阶段性目标任务。

2021 年上半年度，公司实现营业收入 15,166.54 万元，较上年同期增长 20.74%；主要是销售规模扩大。实现归属于上市公司股东的净利润 5,176.25 万元，较上年同期增长 21.40%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4,641.18 万元，较上年同期增长 24.62%，2021 年上半年业绩增长主要来源于经营性利润的增长。

2、公司布局医药零售市场的进展如何？

回答：2021 年上半年度，公司与高济医疗达成战略合作，双方共同看好智慧未来药店在新零售领域的发展，拟共同探索智慧药店的创新模式，打造未来药房，双方率先已在北京、上海两地通过使用公司的智慧零售设备对高济医疗旗下部分药店进行试点。继与高济医疗共建“未来药店”战略合作稳步推进的同时，2021 年下半年公司与益丰大药房亦达成“数字化智慧药房”战略合作，双方也率先将在上海进行试点。

3、公司业务除了原本的主营业务板块，是否有新的业务板块？

回答：公司紧跟行业趋势，2021 年上半年度同时开辟院内厢式物流和中药调剂自动化两个新的业务板块，分别与两个板块内最具影响力的企业北京三维海容科技有限公司和北京和利康源医疗科技有限公司达成战略合作。通过药房自动化领域重点项目的深入合作可以加强双方在各自业务领域的互补优势和全方位支持，这有助于公司快速丰富产品线，完善公司产品体系，增强公司的综合盈利能力。

4、公司好像也符合国家现在倡导的专精特新企业特征，是否属于专精特新企业？

回答：“专精特新”企业专注细分市场，聚焦主业，创新能力强，市场占有率高，具有核心竞争力，是高质量发展排头兵和创新重要发源地。公司一直十分重视“专精特新”的发展工作，公司在 2019 年被上海市促进中小企业发展协调办公室列入 2019 年度上海市“专精特新”中小企业公示名单中，同时公司全资子公司上海擅韬信息技术有限公司被工信部列入 2021 年第三批专精特新“小巨人”企业公示名单中。

5、公司主要优势市场在哪些区域？

回答：公司目前主要优势市场在沿海经济发达地区，尤其是一二线城市的三

级医院客户群。2021 年上半年，公司加大市场拓展力度，合理布局业务向广大中西部地区和低等级医疗服务机构的下沉和渗透。

2021 年上半年，公司以增资方式入股博科国信，持有其 15%的股权。博科国信的业务定位与公司业务形成互补，如其产品医疗耗材 SPD 管理系统与公司产品智能耗材管理柜具有直接相关性，通过双方合作，能够为医疗机构提供更加完整的解决方案，共同打造院内生态闭环，对公司开拓和布局 B 端下沉市场具有重要的战略协同意义。与此同时，博科国信在湖南、湖北、重庆等地区拥有多年的市场渠道和客户资源。2021 年上半年，公司已与博科国信建立业务合作关系，就公司生产研发的相关产品在湖南、湖北区域授予博科国信区域总代理权限，这有利于加强公司未来在中西部区域市场的开拓和市场影响力。