

证券代码：301235

证券简称：华康医疗

武汉华康世纪医疗股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-009

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	瑞腾投资 徐作为；太平洋资产 李鸣；中金资管 杨钟男；富国基金 于渤；鹏华基金 李韬；大成基金 杨挺；国寿资产 邓文强；农银汇理基金 梦圆；中融汇信期货 文惠霞；安信基金徐衍鹏；尚诚资产 黄向前；景泰利丰 邹军辉；光大资管徐德仁；方正证券 栾小宇；源乘投资 唐亚丹 刘小瑛；东方证券 刘迎；建信养老金 李平祝；浙江国信投资 李孟如；恒越基金 施平川；前海联合基金 彭波；中信证金 孙智超；绿地金融 许迟；上海保银投资 卢聪；粤信资产 陈金红；丹羿投资 韩登科；肇万资产 李大瑞；于翼资产 张亚辉；江苏瑞华投资 王谟强；合众易晟 黄桂容；中信里昂 Vincy Ip；古根海姆 李匆；林芝恒瑞泰富（河清资本） 吴嘉浩；清池资本 Tony Ding；国华兴益资产 范佳锴；弥远投资 马冬；金之灏基金 陈飞云；长润君和资产 查才芳；瀚伦投资 任靖；广银理财 胡韵哲；翎展基金 马犇；通用技术 陈佳琦
时间	2022年7月7日 15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监张英超、证券事务代表李心怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>在本次活动中，专业机构及个人投资代表通过线上提问的方式调研了解公司经营发展情况与未来规划。主要问题汇总如下：</p> <p>1、7月6日发布的股权激励公告中为什么对2022年的业绩没有考核？</p> <p>答：公司的股权激励计划于2022年下半年才推出，因此公司计划从2023年对激励对象进行考核，更能促进激励对象的积极性，体现激励作用，我们希望本次股权激励的核心员工从中受益，同时也可以带着任务和公司共同成长，一起打造更好的未来。</p> <p>2、展开说明一下公司具体的业务模式？</p>

答：1) 我们的订单客户都是二甲以上的公立医院，项目毛利率保持在 30%以上；

2) 我们只设计不生产，只管理不施工，我们做好两个服务，一个是设计服务，一个是施工管理服务。设计服务包括平面设计、设备定制化的参数和选型、施工管理服务包括设备安装及实施过程中的指导。这其中最重要的核心环节是前期的平面设计以及技术方案和参数的选定，另外在项目实施过程中，我们要把建设方、使用方以及规范这三方的要求通过我们的技术知识储备、经验和协调能力集成起来，最后完成整个项目的交付。其中我们自产的设备主要集中在湖北菲戈特生产的高效过滤器、电解钢板等这类配套的设备，以及上海菲歌特提供的嵌入式灯床塔，这两项设备是我们自己生产的设备，在整体设备中占比 3%左右，这些设备对工期和项目指标控制能否达标很关键。其他大型设备如消毒供应设备、大型机组以及自控设备，这些都有相应的供应商，我们有多年的合作关系，我们自己确定并提供每个项目的技术参数，供应商进行定制化生产，我们再向他们采购，整体业务模式是这样的。

3、收入和回款确认的节奏是怎样的？

答：净化项目的交付要求比较高，需要通过第三方的检测验收，我们采取完工确认收入的方式。从项目进场到实施完成大概 3-7 个月的时间，个别项目比如 EPC 这种大项目可能会超过 1 年。

我们签订的合同中对于回款的约定，预付款大概在 0-30%，这几年平均 20%的水平，项目实施过程中有进度款，合同约定是按月支付的，到项目完工进度款要支付到 50-70%左右。审计结算完成后收取倒结算款的 95%，最后有 5%的质保金在 2-5 年不等。从收款条件来看，有一部分前期投入，但是到项目完工的时候，我们的投资成本回收的差不多了，我们项目毛利率在 30-40%之间，会有一定时间的错配，前期需要一定的资金的投入，但是占用时间不会太长。资金的回款能够覆盖我们的成本。

4、医疗新基建以来，医院的回款是否有延长？

答：首先，从 2020 年以后，我们最深刻的感受是医院回款的质量是不断提高的；其次，上半年一般是回款的淡季，但是今年上半年预计回款 3 个多亿，对比前几年的增长幅度较大，在医疗新基建的背景下，对比其他医疗服务行业，我们的医疗净化主业回款的情况还是比较好的。

5、如何获取订单？核心优势是什么？

答：医院的前期跟踪还是一个长期的过程的，整体从跟踪到完成 1-3 年的时间不等。订单跟踪渠道：1) 公司各

个区域都有营销负责人，同时还有很强的营销中心，总部支持各个区域的销售人员。销售人员摸排订单的时候，营销中心有要求，每个销售人员一般有 3 个大的区域，会对他做到多少拜访量有要求。2) 营销中心通过政府、发改委的网站跟踪医院建设的信息。3) 医疗净化领域深耕多年，知名度较高，有些医院会邀请我们做一些方案。

订单筛选：会关注建设周期、医院等级、所在区域的经济发展水平，我们会对订单评为 ABC 类，其中 A 类订单是重点跟踪也是比较有把握获取的。B 类是 A 类订单的备选。扩大订单库的同时把订单做精细。目前 A 类中标率在 50-60%的水平。

我们公司的核心优势在于：1) 精细化管理方面有优势，有比较完善的预算、结算体系，投标之前会把项目的利润率、可能有哪些变更导致成本增减，提前做测算，这是我们比较强的能力。实施过程中我们也注重和预算成本的比对，有效控制成本管理。2) 专业的运维团队，人数占比比其他公司更高，对项目提供保姆式的服务，不仅是质保，而且有 24 小时响应，也成为我们服务口碑的特色，运维服务的搭建也是我们的长期战略的一部分，有助于增加客户粘性，在改造升级的后续需求方面抢占先机。

6、省内与省外业务占比情况如何？省外扩张情况如何？

答：公司订单不局限于湖北省内区域，目前全国范围内公司均有相应业务，近年来，公司在河北、河北、山东、安徽、深圳等重点区域的订单持续增长，为了更好的服务客户进一步提高市占比，已先后在以上地区建立了联合运营中心，公司接下来还将在全国范围内增设联合运营中心，加大人力资源投入和区域覆盖，实现销售、售后和技术支持人员的本土化，进行市场渗透。

虽然省内占比较高，但是过去几年已经在逐步拓展省外市场，上市之前在全国 31 个省都有项目交付，从零到一的突破，现在我们在进一步加强各地的区域建设。

7、新基建过后，后续政府投入减少，如何维持快速增长？

答：1) 我们会把改造需求变成医疗新基建之后很大的一个增长点，所以我们现在就在布局全国的营销及运维服务中心，增加医院客户粘度，为新基建后医院改造升级业务做准备；2) 洁净技术不仅仅是运用在特殊科室里面，还会应用到实验室，最近有些实验室项目会主要找到我们，包括高校、医院、医药公司的实验室，这些也是未来一个增长点；3) 围绕着服务的这些特殊科室，我们后续会提供相应的设备和耗材，在公共医疗补短板之后，医院目前面临着医疗设备的升级，国产设备要代替进口设备，我们认为这个也是未来的增长点。

	<p>8、跨省业务的难点在哪里？怎样获得外省医院的认可？</p> <p>答：1）我们在行业深耕多年，有很多标杆项目，各地院长相互也有沟通，对于标杆医院也都是有交流和了解的，我们的质量也是形成了口碑的。2）我们每年也会参加全国医院建设大会，各地的院长作为专家演讲，通过这个展会也有很多医院了解我们公司，提升品牌认知。3）我们参与很多行业规范的制定，形成一定背书。</p> <p>9、在手订单的结构新建医院和改建医院的占比？</p> <p>答：基本 90%以上都是新建医院，20 年疫情过后医疗新基建的立项和项目规模都有明显提升。很多医院项目立项、规模、进度、配置要求都受到疫情影响有所加快或升级。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 7 日