

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：2022-010

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	敦和资产 林天成；相聚资本 邓巧；中泰证券 于佳喜
时间	2022年7月15日 10:00-11:00
地点	现场参观
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>首先，公司财务总监张英超总结了公司近期整体经营情况。</p> <p>本次活动主要问题汇总如下：</p> <p>1、项目投标到收入确认的时长？</p> <p>答：根据历史数据测算，从2017年到2021年，整体项目实施周期逐步缩短，目前实施周期平均在270天左右，起算时间是从进场施工开始，个别规模较大的项目如EPC专项项目实施周期超过一年。净化项目的交付要求比较高，需要通过第三方检测后验收，采取项目完工一次性确认收入的方式。</p> <p>2、公司如何跟踪和筛选订单？中标率如何？</p> <p>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。目前整体订单的中标率在50%左右。</p>

3、预付款的节奏和现金流入流出的节奏是怎样的？

答：目前资金来源来看，大部分项目是公立二甲、三甲医院，资金来源是国家财政和地方财政为主，资金是比较有保障的。

同时，公司对于合同中付款方式的把控较严格，一般要求 0%-30%的预付款约定；实施过程有进度款；项目完工，合同支付比例 70%左右；审计结算后，合同支付比例 95%左右，剩余 5%左右质保金在质保期完后支付。从收款条件来看，公司会有一些前期投入，但是到项目完工的时候，前期投资成本回收的差不多了，因为项目毛利率在 30-40%之间，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投入的成本。

6、公司代理了哪些设备和耗材？

答：目前设备和耗材业务主要依托于医疗净化系统集成业务，特殊科室有特殊要求，比如血液病房的血液试剂、检验科的体外诊断试剂等。

7、比较同行业其他公司，公司的优势体现在哪些方面？

答：和同行业其他公司相比，我们公司的差异化优势在于：

第一、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。

第二、公司拥有一支创新能力较强、专业素质高的研发队伍，能够深刻理解和把握行业技术发展方向，并受邀编制多个行业标准及指导性文件。能够为各类医院量身定制临床科室医疗净化系统服务，业务范围覆盖洁净手术室、负压病房、ICU、PCR 实验室等重点洁净临床科室。

第三、创新服务优势：向大中型医院客户提供优质、全方位的 24 小时“保姆式”运维服务，在重点区域设立售后机构，最大限度满足医院的后续个性化服务需求。

8、售后运维服务如何收费？收入占比是什么情况？

答：我们向大中型医院客户提供优质、全方位的 24 小时“保姆式”运维服务，在重点区域设立售后机构，最大限度满足医院的后续个性化服务需求。从项目特点来说，我们会 3 到 5 年的质保期，这段期间是免费的，在 3-5 年之后，我们会相对收费，售后运维服务的毛利率大概在 30%-50%，但这不是收入的主要来源，售后运维服务的价值

	<p>不在于收入本身，而在于与客户关系的深度、广度和粘度。</p> <p>9、医疗新基建预计持续多久？</p> <p>答：医院建设周期 2-3 年，我们基本上处于建设周期的尾端；从中建系公司年报数据中我们能够看到，近 2 年医院建设占比非常高，增速相当快；说明医院新建如火如荼，根据建设周期判断，这部分均会在 22-24 年逐步转化为净化专业订单，产值也将会陆续体现。因此我们判断这波新基建的红利至少还要持续 3-5 年。</p> <p>10、公司具体的业务模式是怎样的？</p> <p>答：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、设备定制化的参数以及选型，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。</p> <p>11、施工质量体现在哪些方面？</p> <p>答：1) 我们项目有优秀设计师团队，根据医院及科室特色，定制化设计效果图；2) 施工环节，公司项目管理团队进行指导和监督，全项目推行样板工艺、样板间先行，打造精品项目；3) 参加项目奖项评审，获得各级别奖项荣誉，赢得了社会及广大医院的认可，在业内树立了良好的口碑。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 15 日