

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：2022-011

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	和谐汇一 陈倩慧；混沌投资 张肖星；东方阿尔法 程可；平安证券 韩盟盟；南方基金 谢巍；浦银安盛 马韵羽；中信建投证券资管 鲍冲；翎展基金 马犇；国元证券 马云涛；上海璞智投资 温灵军
时间	2022年7月21日 15:00-16:30
地点	公司会议室
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、疫情之后整个市场的竞争格局是否有变化？</p> <p>答：我们招股说明书也提到净化行业分散度较高，头部企业能做全国性的业务的也就三四家，体量也都不是很大。疫情过后大家对于医院感染的重视程度越来越高，专业技术含量的项目打包到整体总包中可能会有一些问题。疫情之后龙头公司市占率都有一定的提升，我们的供应链、销售中心都搭建好了，希望抓住这个机会进一步提升市占率。</p> <p>2、项目资金来源是什么样的，疫情是否对地方财政有压力？</p> <p>答：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。项目有抗疫属性的，过往很多项目使用的就是抗疫债的资金，尤其20年和21年遇到的比较多的。今年我们注意到新一轮县市级的医疗补短板，我们的营销策略也会有所调整，加大对于区域市场的拓展，在资金方面整体压力不大。</p> <p>3、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，2020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</p>

项、规模、进度、配置要求都受到疫情影响有所加快或升级。

4、订单不同维度的占比情况如何？

答：从订单结构来看，随着医疗新基建的推进，单体过亿的项目数量明显增加，3000-5000万元项目数量占比也在提升，平均的订单规模呈现持续增长的态势；从医院属性来看，公立三甲医院和二甲医院各占一半。

5、疫情对整体业务影响如何？

答：疫情来临前，医疗大基建保持每年有30%的增速；2020年后国家四部委发文，布局建设国家重大传染病防治基地，每个省份建设1-3所重大疫情救治基地。直辖市、省会城市、地级市要建有传染病医院或相对独立的综合性医院传染病区，用于改善县级医院发热门诊、急诊部、住院部、医技科室等业务用房条件。受益于医疗新基建、公共卫生补短板等政策，行业将会保持加速增长。

6、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。

7、外省拓展业务，如何获得外省医院的认可？

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>8、我们的毛利率会持续提升吗？ 答：预计后期会有提升。</p> <p>9、施工质量体现在哪些方面？ 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> <p>10、对应收账款和现金流如何管控？ 答：公司自设立以来始终聚焦公共卫生安全医疗感染领域，专注于医疗净化系统集成业务，致力于解决医院感染防控问题，客户主要是公立医院，建设资金基本是源于国家及地方财政资金，应收账款的质量较好。 同时，公司对于合同中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，剩余质保金在质保期完后支付。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 21 日