

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：2022-013

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	野村东方国际 张熙；中融汇信 文惠霞；人保资管 吴锋；光大保德信 詹佳 林晓枫；财通证券 王鑫园；益民基金 高喜阳 马泉林 张树声；尚艺投资 孙可嘉；大成基金 邹建 陈泉龙；聚信资管 王森；招商基金 钟贇 张馨洋；诚盛投资 冯航；格林基金 唐嘉晨；通用技术 陈佳琦；国元证券 马云涛 朱仕平；中金 刘锡源；国盛证券 杨芳；招建信养老金 李平祝；Dymon Asia Capital (HK) Limited Jeremy；国联证券 何翎 林海霖 郑薇；中信建投 李虹达 王在存；资瑞兴投资 汪忠远；恒越基金 叶佳；中意资管 臧怡；中信证券 曾令鹏；华泰证券 王腾蛟；和谐汇一 陈凯；金恒宇投资 陈颖；凯丰投资 张同；七曜投资 谭琦；远策投资 郭迅；红土创新 廖星昊；禧弘私募 杨莹 赵然；弘尚资管 王若曦；华商基金 吴昊；深梧资产 王俏俏；磐耀资管 孙智超；招商银行 徐立锋；兴业证券 储乐延；北大方正 刘喆；AMC Wanhai Securities Limited 李丹怡；成泉资管 贺长明；泊通投资 蔡凯；创金合信 皮劲松；中欧瑞博 张洲深；橡栎股权 陈丽；华夏基金 柳万军；易方达基金 朱明新；中信信托 王博文；国际金融 阮卓阳；瞰道资管 倪翔
时间	2022年11月2日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	IR 负责人彭沾、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。本次活动主要问题汇总如下：</p> <p>1、疫情对我们可能正负两方面影响都有，我们整体如何评估疫情对公司业务的影响？</p> <p>答：从营销端来看，订单增长幅度较大，医院的净化工程需求有显著增长，同时疫情负面影响主要在时间序列方面，体现在两个方面：1) 对我们在建项目的进度影响，多地散发的疫情可能有小范围的封控，影响我们项目的现场实施，以及整个项目进度的推进；2) 订单端有些项目的招投标</p>

的速度有所延后，从长远看，疫情对于行业的影响是正面的，短期内可能影响我们本年度原有的目标的实现。

2、新基建的持续性如何？贴息贷款需求对公司的影响？

答：2020年疫情后新基建的红利在兑现的过程中，整体进度可能不及之前的预期，主要因为疫情的复杂性，可能会拉长项目落地的时间段，之前可能是很陡峭的曲线，现在可能会平缓一些，预计时间会更长，红利期应该在5年左右。

对于贴息贷款，近半个月有比较大的感受，政策传导速度非常快，近半个月有2-3个项目和贴息贷款相关的国产设备的落地，订单规模较之前的订单规模也有所增长，我们有一个项目，单体设备达到2000多万的规模，而且招标到落地很快，马上就要签合同了，我们预计这个政策对医疗设备项目的落地将有比较积极的影响。

3、公司近期在山东、四川等地中标，目前公司最新的手订单情况，多少是今年新增的订单，预计到年底在手订单的情况？

答：截止三季度在手订单17亿元，到现在又新增3亿左右。预计四季度还会交付一批项目，还会有5-6亿的产值。今年的产值受医院疫情防控影响，可能比我们年初预期有所降低。

4、国内成立很多营销中心，目前在国内市场开拓的情况？

答：截止目前12个地区已经成立了营销中心，往年湖北订单占比50%以上的，今年随着运营中心成立，湖北订单到了50%以下，深圳、河北、山东等区域的订单占比很高，有的地区会有翻倍增长的情况。另外还有一个维度，我们这些点建立起来之后，人员到位后做了基础信息的摸排工作，目前从摸排的情况看，跟踪到的订单规模，有些不只是翻倍，可能翻几倍。

5、ABC类订单的结构是怎样的，过去几年的变化？

答：首先从摸排信息的方式，我们有各个渠道网络信息、实地摸排等。我们首先会甄别C类订单，也就是有实际走访过、销售人员和医院建立起联系的医院；B类是摸排到一定程度，了解到有一定的建设需求，建设方案已经提上日程，我们和医院有一定的联系程度；A类订单是重点跟踪也是比较有把握获取的。

我们对ABC类订单的结构也做了一个分析，可以看到几个特点：1) 订单规模有很大提高，整体来看，原来可能2000万3000万算是大订单，现在很多是5000万以上的订

单，部分超过 8000 万甚至 1 亿的订单。2) 这些订单的分布范围和传统医疗资源比较集中的区域有些差别，“千县工程”推出后，很多县级市也会有大规模的医院建设，订单规模也比较大，我们中标的情况也可以看到，江浙一带的县级市订单规模都比较大；3) 较强的医疗机构辐射的区域很大，不仅是在原来有影响力的城市，也会向其他城市外溢，这对我国医疗资源提升还是有很积极的作用。

6、请问平均订单大致规模？过去几年的价格趋势？

答：之前主要是 2000 万到 3000 万的订单规模，今年我们的新增订单看，5000 万以上的订单占我们新增订单达到 70%左右，1 亿以上的订单占 40%左右。

价格趋势来看，疫情过后对我们的集成业务的单价有较大提升，集成业务毛利率 37%、38%左右，之前是 33%左右。

7、毛利率波动的原因，去年三季度 41%的毛利率为什么这么高，从年度的角度看，我们的毛利率预计会维持怎样的水平？

答：业务特点决定了单个项目在短期内的影响比较大，去年 41%，今年 35%左右，主要还是受到单个项目的影响，今年有一个项目规模比较大，周期比较长，同时由于是疫情之前做的规划，疫情后净化标准提升，对毛利率也有一定影响。实际上我们拉长时间段来看，在达到一定规模后，单个项目的影响会降低，2021 年整体毛利率 38%左右，目前今年预计整体也是这个水平，不会有太大的出入，但是今年有一定的工期延后的影响。因为规模有大幅提升，对成本的影响也会抵消一部分。随着我们交付能力的提升，集成项目毛利率会稳中有增。

8、费用率的趋势如何，股权激励费用是怎样的？

答：我们年度内各个季度的费用率和净利率波动比较大，整体收入集中在下半年确认，费用端很多固定成本是均衡的，可以看到上半年费用率较高，净利率偏低，下半年净利率高一些。年度来看我们的净利率从 2020 年到现在也是呈现增长的趋势。随着我们规模的增长，我们整体的人均产值都会有提升，费用率会有降低。同时股权激励这次范围较广，三季度 700 多万的支付的费用影响，在这样的影响下的净利润还是增长 60-70%。从长远角度看，随着规模增长，股权激励的影响会越来越小，到 2023、2024 年可能通过费用率降低能够抵消掉。

9、单平方的单价提升的主要原因是什么？

答：有几个因素，一是净化规范标准的提升，二是疫情过后医院重视程度的提升。之前可能只是 ICU、手术室做净化，现在门诊可能也要做一部分净化，整个项目的净化区域是增加的。另外我们也在推 EPC 的模式，除了净化工程外，有一些医疗相关的打包的项目，如放射防护、污水处理、气动物流等，都是有一定的技术要求，这一块也都涵盖在医院特殊科室中。打包进来之后也会让我们的打包造价增长。

10、医院回款情况是怎样的，国内新基建整体处于什么样的阶段？

答：作为财政资金拨款的医院建设项目，医院在年终对项目进度也提出较高要求，在疫情多地爆发的情况下，还是要求我们推进进度，保证项目产值的实现。之所以这样做，也是因为这些项目要形成产值，财政才能把资金拨付下来。现在的情况不是财政没有钱，是需要产值实现后才能把这些钱拨付下来。整体看净化项目没有像普通的耗材业务在资金方面受到影响那么大，耗材类的账期在延长，有的医院会用票据支付账款，这是因为两个业务对应的医院资金来源不同。我们的预付款的支付比例和进度也是优于以前年度的，按照新的政策规划的项目，财政的资金来源更具有保障，专款专用的，前期的资金就会规划的比较充足。

11、疫情之后整个市场的竞争格局是否有变化？是否有集中度提升的趋势？

答：市场的变化主要体现在两个方面，2020 年医院建设方面，总包企业看到医院建设的红利，大量进入行业，刚开始的时候专业领域的市场可能被总包企业会占据一部分，但是随着这几年医院建设过程中出现的问题，总包企业对于专业性比较强的工艺，储备和经验不足，实施过程还是需要借助外力和专业公司来解决，这些问题出现之后，越来越多的医院会将净化专业单独拿出来，不放到总包中，同时医院对供应商的专业技术要求越来越高，我们看到的集中度越来越高。头部公司都有市占率提升的趋势。

12、请问订单的回款节奏？是否有预收款？

答：合同签订后有 20-30%左右的预付款，项目实施过程有进度款，完工后能到 60%左右的合同额，审计结算后 95%，还有 5%质保金。从收款条件来看，项目完成后就不存在大的垫资了。

13、请问公司赢标的核心竞争力？

	<p>答：1) 技术壁垒：净化工程是专业技术很细分的领域，专业度上有一定的要求，专业的研发团队是我们的核心竞争力。技术壁垒主要体现在：同样是手术室净化，不同类型的手术室对于环境的标准是不同的，心脏外科的手术室要求急速降温 and 升温，白血病的手术室需要对微生物、细菌控制更高。我们的技术人员需要根据手术室的要求，对每个医院都要有不同的技术参数，来满足各项要求。</p> <p>2) 医院建设完成后，需要动态维护运营，我们的竞争力是能够在不同场景中如何实现医院环境的达标。这些场景的获取，做成我们的案例，形成我们的经验。</p> <p>3) 一些比较硬性的指标，比如我们是资质最全的、过往业绩最好的头部企业，还有我们内部的成本精细化管理，我们的毛利率有这么高，也是全过程的成本管控，预计成本和实际成本的差异也会去分析。</p> <p>4) 售后服务也是我们很大的核心竞争力，我们要求所有 2000 万以上项目，都有专人在现场“保姆式”的服务，提升对医院的粘性，医院也可以通过服务更好地了解我们的公司，对公司承接项目的能力有全方位的了解。在医疗圈也会形成口碑。</p> <p>5) 我们专注行业这么多年，参与了很多行业规范的制定，包括很多行业大会我们也作为行业领头羊发生，促进新的模式和新的标准的推广。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 2 日