

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：2022-014

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	德邦证券 刘闯 张俊；中融基金 杜伟；大成基金 杨挺 陈泉龙；博时基金 李明伟；融通基金 张文玺；华夏久盈 张伟光；华美国际 梁志森；正圆投资 钟晓琳；翊安投资 赵汉辉；汇华 郗文惠
时间	2022年11月23日 10:00-11:00
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>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><b>1、疫情对公司业务的影响？</b> 答：公司项目交付主要集中在三、四季度，目前疫情情况，短期内可能会对在建项目的交付有一定的影响；但从订单端看，疫情后新增订单增长迅速，公司在手订单充足。</p> <p><b>2、新基建的持续性如何？</b> 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，随着疫情防控政策的进一步开放，明确了重症监护病房(ICU)建设标准，是对医疗补短板中ICU建设实质性的推动，结合以上情况，我们预测未来3-5年仍将处于医疗新基建持续增长期。</p> <p><b>3、医疗贴息贷款政策对公司的影响？</b> 答：对于医疗贴息贷款，因为款项主要用于医疗设备购置，政策落地非常快，对公司业务板块中设备销售部分有比较积极的影响。政策对医疗设备项目的落地推动较快，订单规模较之前也有所增长，最近公司也获得和贴息贷款相关的国产设备订单。</p>

**4、关于定点医院重症监护病房（ICU）床位要达到床位总数 10%的政策，会对公司的影响？**

答：2020 年疫情过后大家对于医院感染的重视程度越来越高，国家出台了医疗补短板相关的政策规划，如：强化创伤病房、重症监护病房（ICU）、创伤复苏单元等设施建设。目前随着疫情发展、管控措施调整，本次政策的推出，明确了重症监护病房（ICU）建设标准，是对医疗补短板中 ICU 建设实质性的推动，也说明医疗新基建发展势头良好，公司会努力开拓客户，未来会争取更多的订单。

**5、请问公司订单大致规模？**

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。

**6、公司订单转换率是多少？执行周期是多久？是验收完成后才确认收入吗？**

答：公司所有订单都是公开招投标获取，订单转换率较高；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，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。

**7、公司存在产能限制吗？新基建带来大量的订单会不会无法及时转化？**

答：公司业务模式：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。基于医疗新基建的投入，公司同步进行架构体系调整，目前我们的销售中心、供应链中心都搭建好，公司具备相关技术实力并有人才储备，对于订单的承接和产值落地，都没有障碍。

**8、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。

	<p><b>9、公司承接是新建项目、改扩建项目情况？</b>  答：目前订单中新建医院建设占主导, 受益于新冠疫情后公共卫生补短板的需求增加, 新建医院项目订单较多。新建项目和改扩建项目收入占比大概为 9:1 的比例。</p> <p><b>10、公司售后运维发展情况？</b>  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, 属于偏技术类后勤保障服务。目前公司售后运维服务收入占比较少, 售后运维服务的价值不在于收入本身, 而在于加强与客户关系的深度、广度和粘度。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 23 日