

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：2022-015

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	国盛证券 杨芳；交银施罗德基金 王少成；富国基金 李淼；泰康资产 陈璟；华安基金 于嘉轩；东方证券资产管理 刘中群；大成基金 杨挺；国寿安保基金 刘志军；安信基金 徐衍鹏；天弘基金 刘盟盟；长信基金 胡梦承；农银汇理 梦圆；鹏扬基金 崔洁铭；国华人寿 范佳锴；东吴基金 毛可君；太平基金 胡宏亮；中金基金 张羽；人保资产 蔡春根；宝盈基金 朱建明；九泰基金 王宇鸿；凯石基金 吴蔽野；盘京投资曹珊珊；观富资产 杨洁；创金合信基金 皮劲松；国融自营赵小小；华夏未来 王一诺；工银安盛人寿资管 劳亭嘉；平安理财 陈丹霞；金元顺安基金 张预立；汐泰投资 冯时；长江资管 盛夏；观合资产 张腾；国新证券 秦墅隆；东方阿尔法 乔海英；熙德博远资本 王郡雪；上海磐耀资产 孙智超；鑫元基金 林启姜；平安理财 潘俊伊；华富基金 张瑞；海通自营 胡幸；和谐汇一 陈倩慧 LYGH CAPITAL PTE. LTD. Mr. QUE Zhenyang；通用技术程偲；中融汇信 文惠霞；尚近投资 赵俊；中航基金 齐求实；观富资产 杨洁；广东谢诺辰阳私募 冯时；金恒宇投资 陈颖黄耀贵 张擎柱；人保资产 吴锋；优益增投资 刘敏；通用投资 刘冶；中信建投 余伟毅 李虹达；上海歌斐资产 张鑫；华菱津杉 李锦涛；进门财经 邓慧琳；民生通惠资产 傅深林；诚盛投资 冯航；华泰证券 王腾蛟；致合资产 张晓猛；万家基金 杨梦朝；博道基金 高启予；亘曦资产 姜捷；涂允；山高国际资产 Vicky；天弘基金 周璿；刘文琳；中信集团王在存；太平洋资产 吴晓丹；中融汇信 李兆达；益民基金张树生；泊通投资 蔡凯；方正富邦基金 郑森峰；百年保险陈兴；中庚基金 刘子婕
时间	2022年12月21日 14:30-15:30 16:00-17:00
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

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<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、国家卫健委近期提出了更高的 ICU 比例要求，预计能够对我们净化项目的需求带来多大的增量？目前实际执行情况如何？</b></p> <p>答：此项政策对公司的业务有一定的推动，对公司是利好的政策，但是目前 ICU 床位数根据新标准调整实施细则并未出具，会涉及到项目立项、资金来源等一些前期过程，实际执行落地会需要一定时间周期。</p> <p><b>2、疫情放开后对公司业务的影响程度？</b></p> <p>答：目前对公司四季度完工项目的交付验收及回款有较大的影响：由于公司项目交付需要业主方、监理方、建设方、设计方四方联合验收，目前因疫情原因，各方同时到场时间不易协调，验收流程推进速度缓慢，影响项目交付及回款。</p> <p>同时也存在积极影响：（1）短期内会有一些新的订单，如：医院有紧急 ICU 改造；方舱升级亚定点医院；医疗耗材类；</p> <p>（2）疫情防控放开，有部分地区医疗资源挤兑，后期医疗基础建设投入还是会持续；同时，各地区的重点医院，早期投入使用的 ICU 病房等也会有改造升级需求。</p> <p><b>3、目前的在手订单情况如何？同比增速情况？</b></p> <p>答：四季度的新增订单与公司之前的预期相比，可能略有降低。主要由于疫情的因素导致一些项目开标的时间延后。从趋势来看，今年新增订单和在手订单都有大幅增长，疫情对“订单端”的影响是低于“交付端”的影响。</p> <p><b>4、公司订单情况如何？过去几年的价格趋势？</b></p> <p>答：公司订单主要分为：净化集成项目；设备、耗材项目；运维项目，其中净化集成项目占比 80%-90%左右；目前改造运维业务有所增加，随着营销运维中心的设立，新的区域及市场开拓，预计明后年改造运维业务量会逐渐提高；</p> <p>公司单个项目规模有明显提升，目前 5000 万元以上项目订单占比超过 50%；同时项目造价也有提升，原因如下：</p> <p>（1）订单规模：疫情过后，医院对于院感的重视程度进一步提升，医院在院感控制部分投入更多，医疗净化的区域随之扩大；公司也在探索医疗专项 FPC 模式，除了净化工程外，有一些医疗相关的打包项目，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，一定程度上提升了订单规模；在订单筛选方面，公司有人员、技术的储备，更有底气承接优质订单，筛选订单过程中会注重规模情况。</p>
----------------------	--

(2) 订单价格：主要受益于单平方造价提升，使得项目毛利率水平也有提升。

#### **5、公司回款周期？账款的情况？**

答：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 60-70%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。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。

关于收款情况，前三季度比较正常，但是目前在四季度收取完工款情况与以前有很大区别，疫情影响，人员到场受限；院方的资金安排影响，并不如往年积极。

#### **6、订单交付周期平均到多久？**

答：根据前几年数据情况，项目交付平均在 10 个月左右，今年的数据还在统计中，疫情对于验收有影响，还有一些 EPC 的项目规模较大，周期也会长一些，可能平均要到 1 年以上。但是今年的情况不具有太强的代表性，今年上半年因为疫情防控导致的工期的延后多一些，年底因为防控放开导致经营活动受到一定的影响。

#### **7、卫健委推行亚定点医院是否对公司有积极作用？**

答：公司持谨慎态度，因为公司前期承接过同类型应急项目，会有部分问题出现，如：实施方案、项目费用核算、回款进度等低于预期；如果有比较优质的订单、且利润有保证，公司会承接。

#### **8、承接业务量增加，公司费用率情况怎样？**

答：由于今年订单规模增长迅速，公司人员也有大幅增加，2021 年年底公司员工 931 人，截至目前，公司员工大概 1400 名，本年人员费用较往年提升；同时，2022 年股权激励计划，增加了股份支付费用；但是本年财务费用部分是有所下降。总体来看，期间费用率是小幅增长。

#### **9、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：这两年行业集中度是在提升。医疗专项是属于细分领域，随着医院院感的重视，会增加更多医疗专项项目，订单规模也会增长。

对于竞争对手，因为公司一直专注主业，有较深厚的行业经验积累，公司上市后品牌影响力、资金能力都是有一定的优势，所以相比下，公司今年更好的把握住机会，订单增速可能比同行高很多。

**10、因疫情造成的交付延迟是否会产生违约金等非经常费用？**

答：不会有这个问题，疫情本身是不可抗力，而且是国家整体政策相关的。公司现在的情况是业务的实施已经达到交付标准了，只是在最后的手续上没有办法验收交付，不是因为公司原因造成的，所以不会有这方面的问题。

**11、贴息贷款对我们带来的增量需求？和医院实际的采购情况？**

答：针对医疗设备贴息贷款，公司也积极研究相关的订单需求，目前承接了项目，有些在实施过程中。虽然政策给的期限是到今年年底，但是公司预判还是会延长一些时间。

**12、目前项目回款情况如何？项目资金来源很多是财政拨款，疫情是否对地方财政有压力？**

答：疫情会存在一定的影响，一般来讲 11-12 月是回款的高峰期，去年同期，公司有 4 亿左右的回款，今年可能会有一定落差。前三季度，回款情况基本和去年的趋势是差不多，我们判断四季度的回款应该不错，但是从 11-12 月情况来看，医院和财政资金还是有一定的压力，回款没有预期那么顺利。往年医院在年底的交付会比较积极，但是今年会慢一点。

**13、公司大概有多少订单来源于医疗专项债？近几个月医疗专项债发行规模下降，怎么看待对明年新增订单的影响？对明年专项债发行规模的判断？**

答：资金来源中医疗专项债的占比不高，2021 年有几个项目使用的是专项债的专门资金，公司的很多项目不仅是为疫情做准备的，也包括公共医疗服务的建设，所以资金来源更多来自财政的资金投入，包括有些是通过贴息贷款的方式来进行的。

公司在承接医疗专项债的项目还是比较谨慎的，目前承接医疗专项债的项目多数选择的是三甲医院，或者各地的标杆医院。医院本身的实力和经营情况较好，偿还专项债也有保障。公司更多承接的是政府财政资金来源的项目，对后续的回款也更有保证。长期来看，医疗专项债只是支持医疗新基建发展的一个推力，不是决定性因素，医院的建设是有一定周期的，即使没有医疗专项债，国家每年还是有一定比例的资金投入。

**14、公司区别与普通装饰装修，有什么行业壁垒？**

答：医疗净化系统行业对企业的业务能力要求很高，没有高水平洁净项目规划布局、设计、实施、运维等综合服务

	<p>能力，无法实现医疗净化系统的集成和通过高规格的净化检测验收。医疗净化系统集成业务的核心是通过设计和管理实现多专业系统集成，达到净化科室对关键环境指标的控制要求。</p> <p>在医疗净化系统行业，需要多学科、跨专业的综合性复合型人才，人才需要长期的培养，在市场上较为稀缺。因此，行业内人才壁垒较高。</p> <p><b>15、预计医疗新基建后期发展是什么情况？</b></p> <p>答：2020年-2022年，中国经济环境不乐观的情况下，医疗建设方面还是在大力投入，有比较高的增速。</p> <p>公司在医院建设过程中，属于后端细分领域，要滞后土建总包单位1至2年；根据医院建设情况，预计2025年前，医疗专项新建部分还是会持续高速增长；到2025年后，会是一个平稳的增长。当新建趋于平稳后，医疗改造需求会增加，预计还是会有20%-30%的增长幅度。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年12月21日