

证券代码：002219

证券简称：新里程

新里程健康科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称（排名不分先后）	海通证券、华泰证券、中信建投证券、中金公司、国泰君安证券、华鑫证券、东北证券、华西证券、国联证券、国盛证券、南方基金、银华基金、中加基金、民生加银基金、华商基金、泰康资产、高毅资产、交银施罗德基金、中国人寿养老保险、鹏华基金、华夏基金、华泰柏瑞基金、嘉实基金
时间	2023年3月6日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长林杨林，董事周子晴、关恒业、许铭桂，副总裁徐旭，董事会秘书、财务总监刘军，助理总裁朱钊
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司未来整体的发展战略 答：公司控股股东北京新里程健康产业集团有限公司（以下简称：新里程健康集团）未来三年高质量发展战略目标，是以医疗服务为集团发展引擎与产业入口，构建医疗集团、康养集团、医药集团和保险公司的“四位一体”健康产业格局，上市公司将在医疗集团与医药集团两个板块的发展和建设中发力，医疗方面构建“1+N”的发展模式——即一家综合医院+多家专科分院的区域

医疗模式，以区域医疗中心为战略方向，聚焦区域化领先这一医疗机构发展目标，成为行业优等生，构建全国领先的医疗集团；医药聚焦“中药制造+消费”方面，主要集中在研发、并购、快速消费品等方向，未来将以独一味制药为依托，通过内生增长和外延整合的方式，提升产品竞争力，促进市场影响力，重塑品牌号召力，构建集产业链、供应链、制药、消费为一体的医药集团。

2、上市公司体外医院资产的注入计划是怎样的，怎样解决资金来源的问题？

答：根据公司 2022 年度重整计划，在符合相关法律法规和监管规定前提下，经证券监管机构及新里程股东大会批准，新里程健康产业集团将在成为控股股东之日起 5 年内择机将旗下控股的优质医疗资产注入新里程股份，使得公司成为行业领先的医疗健康集团。资金注入对价以遵守相关监管规定为基础，按照市场通用的方式合理定价。公司将通过自筹资金、并购基金、并购贷款、发行股票等方式购买相关资产。

3、上市公司体外医院的营利性改制的进度如何？

答：控股股东新里程健康产业集团一直在积极推进体外医院的营利性改制工作。力争到 2024 年底营利性医院占比达到 80%。

4、请介绍公司旗下医院经营策略和发展路径

答：公司通过“一个综合医院+多个专科分院”的“1+N”模式，打造区域领先的医疗机构，提升机构竞争力和影响力。区域医疗中心聚焦肿瘤、心血管、脑血管、骨病等老龄化重大疾病，服务国家老龄化和人口规划的新需求。在此基础上打造四大显著优势：通过模式创新提升市场份额；通过学科集群推动临床技术提升；发挥规模效应降低经营成本；提升品牌效应吸引优秀人才。

目前，公司旗下医院积极推进上述经营策略。如瓦房店第三医院新院区、盱眙中医院新院区已获批肿瘤医院牌照，兰考第一医院正在积极筹建肿瘤中心，泗阳医院东院区也在积极申请肿瘤医院及老年医院牌照。

5、请介绍公司对于医院的管理方式

答：公司致力于推动旗下医疗机构的治理体系、区域竞争力和现代医院管理制度建设。

对于医院的管理，主要分为三块：首先是集团与医院的股东会、董事会，通过宏观层面的顶层设计，为医院制定发展战略，明确发展方向，如发展战略、

等级创建、规模扩张等，这是解决医院的方向问题；其次是垂直管理的部门，如财务、人事、供应链、基建等，这是解决医院成本控制、成本结构优化、规模优势等内涵建设问题；再次是赋能和支持部门，如运营管理部、医疗管理部、品牌管理部、信息化中心等部门，是解决医院业务增长、学科建设、市场品牌等增长驱动的问题。

通过上述三种模式的有机结合，并结合战略问题及财务指标制定 KPI 绩效考核，我们总结得出，医院的战略和长期发展是目标，医院的预算完成就成为结果。

6、如何实现医院的收入增长和盈利能力提升？

答：公司通过战略重构、等级创建、规模扩张，增加医院在当地的市场份额；通过学科布局、专科能力和人才建设提升运营质量，提升有效收入；通过经营效率和精细化管理水平的提升降低成本提升盈利能力。

目前，公司旗下泗阳医院、兰考第一医院在当地医疗市场领先且占有 40-50%左右的市场份额；瓦房店第三医院、盱眙中医院等医院也占有 30%左右的市场份额。各家医院立足现有优势，持续增强竞争力，实现市场份额、有效收入的增长和盈利能力提升。

7、控股股东对于两到三年做到 5 万张床位的规划？

答：床位规划主要以自建和收购两种方式实现。自建主要是现有医院围绕“1+N”模式建设新院区，预计未来 2-3 年内将新增 5000-6000 张床位。例如，上市公司旗下泗阳医院已于 2022 年四季度完成新院区建设，新增床位 800 张（一期开放 300 张）；崇州二医院的新院区建设已完成 65%，规划床位 900 张（一期开放 600 张）；盱眙中医院新院区规划床位 500 张；瓦房店第三医院规划肿瘤、康复、护理三个专科院区，规划床位 1500 张，其中崇州二医院和盱眙中医院的新院区预计于明年投入使用。

收购主要关注有一定规模的医疗集团整合，或区域领先的大型综合医院，如果是营利性医院，通过上市公司收购，如果是非营利性医院，通过新里程健康集团收购，达到要求后再考虑装入上市公司。

8、公司后续对于制药板块如何定位？

答：制药板块的定位，以独一味制药为依托，打造“医药+消费”的产业，

	<p>建立有竞争力的医药产品矩阵和有影响力的消费产业布局，重塑有号召力的行业市场品牌。</p> <p>公司将通过完善管理制度、扩大产能规模、优化新老品种结构、完成全渠道布局等方式，实现转型升级。充分利用独一味活血化瘀的药品功能，打造口腔护理的产品线，进入快速消费品市场，推动消费产业增长。从而持续推动医药板块产业链、市场份额、市场竞争力和抗政策风险能力的增强。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月6日