

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：2023-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称（排名不分先后）</p>	<p>Boyu Capital Investment Group、CPI Capital、HSBC、MassAve Global 大道寰球、Perseverance Asset Management L. L. P、Point72 Group、Sage Partners、Superstring Capital Management LP、Tiger Pacific Capital LP、WT China Group、北京富国大通资管、北京汉和汉华资本、博远基金、淡水泉投资、东北证券、东方红、东吴证券、冬加基金、富国基金、高毅资产、工银安盛、工银瑞信基金、光大永明、广发基金、广发证券、国金基金、国金证券、国联证券、国融证券、国盛证券、国泰君安、海通国际、海通证券、瀚伦投资、弘毅远方基金、红筹投资、华安证券、华宝基金、华创证券、华商基金、华泰柏瑞、华夏基金、华夏久盈、华鑫证券、嘉实基金、进化论资产、景领投资、君承投资、凯丰投资、里程投资、绿地金融、民生加银、农银汇理、诺安基金、盘京投资、平安养老、平安资产、浦银安盛、千蓉资产、群益投资、人保公募、融通基金、瑞尔投资、睿郡资产、上海和谐汇一资管、上海聚鸣投资、上海同源投资、上海于翼资管、上银基金、太平基金、泰康资产、泰昉资管、彝川资本、天弘基金、相聚资本、星石基金、兴合基金、兴银理财、阳光资产、野村证券、易米基金、煜成基金、圆信永丰、源乘投资、招</p>

	商资管香港、中金公司、中金资管、中泰资管、中信建投、中信资管、中域投资、部分个人投资者
时间	2023年4月16日 15:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长林杨林，董事周子晴，独立董事浦军，董事会秘书、财务总监刘军
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 2022 年年报情况介绍：</b></p> <p>2022 年，公司顺利完成司法重整程序，债务危机有效化解，资本结构显著改善。重整完成后，公司董事会加强公司治理，升级战略方向；公司管理层积极提升经营管理，加强内部控制；各子公司恢复对公司的信心，努力完成业绩目标。</p> <p>报告期内，公司各项指标显著提升和改善。2022 年营业收入同比增长 4.5%，医疗服务实现收入 26 亿元，同比增长 4.4%，制药板块收入 4.8 亿元，同比增长 7.8%。2022 年公司实现五年以来的首次扭亏为盈，实现净利润 1.64 亿，归母净利润 1.56 亿，去年同期净亏损 13.67 亿。</p> <p>公司盈利改善的原因：第一，公司通过管理的提升，加强集中采购，集中采购成本有所降低，毛利率同比增长 4.7%；第二，公司费用管控能力提升，销售费用和管理费用同比下降 5.75%；第三，财务费用大幅降低，上半年重整期间停止计息，并大量偿还了有息负债，全年财务费用同比下降 44%；第四，2022 年资产减值减少，包括通过应收账款管理减少信用减值、子公司盈利业绩提升消除商誉减值因素。</p> <p>通过报告期内偿还有息负债和实现盈利，负债率从年初的 76.3% 降至年末的 68.7%。</p> <p><b>2. 问答环节：</b></p> <p><b>Q1：公司指定的股权激励计划以收入增长为目标，从考核目标来看是逐年加快的速度，公司在指定考核目标是如何考量的？</b></p> <p>答：现有的股权激励目标：以 2022 年营业收入为基数，2023 年实现 12% 的增长，2024 年相比 2022 年实现 30% 的增长，2025 年相比 2022 年实现 55% 的增长，在设置增长目标时主要基于以下方面的考量：第一，根据医院历史上的自然增长情况，参考当地 GDP、医保支出、卫生支出水平等；第二，重整后对各家医院进行了战略重塑，推出了“1+N”模式，打造一个综合医院加肿瘤专科甚至多个专科医院战略，目标在未来三年内，床位使用率从现在的 80% 左右提升至 90~95%；第三，通过大的学科发展战略提高长期收入，床均收入</p>

争取提高 15-20%；第四，新院区建设，目前泗阳医院的 800 张床位新院区在去年年底启用；盱眙县中医院 600 张床位新的肿瘤专科大楼已经开始建设；崇州二院的新院区 800 张床新院区正按照三甲医院标准加快推进建设；瓦三医院新院区的建设也将重启。

**Q2：上市公司体系是否还会有新建或收购的计划？**

答：新建方面包括泗阳医院的 800 张床位、崇州二院的 800 张床位、瓦三医院的 600 张床位，盱眙县中医院的 600 张床位对应的新院区建设。收购方面，公司正在积极接洽具有较高商业价值的潜在标的，目标是新增 1500-2000 张的收购规模。

**Q3：未来几年新里程集团的资产注入情况的规划？**

答：目前新里程健康集团二甲以上的有超过 40 家、合计 3 万张床位的规模，今年全集团预计增加 5000 张床位，目前在谈项目达到 8000 多张床位。对于上市公司来说，交易所有解决同业竞争的要求，集团承诺在 5 年内解决同业竞争的情况，我们预期至少 4 年时间能完成大多数满足条件的资产的注入。集团正在有序推进各家医院的营利性变更以及其他相关手续办理。

**Q4：能否对上市公司医院板块的 26 亿收入做一下拆分？医保和非医保的占比情况？**

答：基于已披露年报的情况，在医疗服务板块收入结构中，药品耗材占比约 40%，检验检查占比约 20%，手术、治疗、护理等其他收入占比 40%。对于医保占比，不同医院所在的地区的发展情况、医保收入占比不同，较低的医院在 40-45%，较高的医院在 50-55%，平均医保收入占比 50%左右。

**Q5：新里程集团接手收购医院之后，盈利情况出现了明显的改善，公司在进行收购整改时是否有常规的措施和手段？**

答：举几个例子：2021 年底新里程集团收购了一家 5000 多张床位的医疗集团，收购前年度亏损在 8000 万左右，2022 年实现净利润 6000 万，仅用一年时间就扭亏为盈。2018 年收购山东一家综合性医院，当时亏损一亿元，2022 年净利润率达到了 8%左右，总收入在 8 亿左右。

新收购医院的整改措施：第一是战略重塑，明确医院的发展战略；第二是规模扩张，通过新建院区增加床位数，通过提高床位使用率提升床均收入；第三是抓治理体系，建立现代医院管理制度，提高经营效率。最后，通过财务管理部、供应链中心、基建管理部和人力资源部的专业管理来促进成本下降和结构的优化。

**Q6：新里程集团收购医院的盈亏平衡周期大概是多久？**

答：如果没有新建大楼，盈亏平衡周期是 12 个月。如果有新建大楼，EBITDA 平衡周期在 12 个月，盈亏平衡周期在 24 个月左右。

**Q7：目前新里程集团非营利性医院的数量以及收入体量占比？从非营利性医院改制成营利性医院的流程和措施？**

答：非营利性医疗机构数量占 30%，收入占 40%左右。新里程集团在营利性的改制方面是行业内经验比较丰富的，目前基本保持每年 2~3 家改制的成功案例，对政策和流程比较了解，与当地政府之间的沟通比较充分。

**Q8：未来是否还有更多的并购整合空间？是希望从国企里面进行并购还是考虑一些地方的优质民营医院？**

答：未来的收购分两个方向，一是对缺乏规模优势的优质大型国企医院进行行业整合；二是对一些中型的医疗集团进行整合，不局限国企医院，包括优质，改制完成的民营医院。

**Q9：新里程集团如何进行管理团队的配置以保证医院比较高的运营效率？**

答：抓战略治理和规模扩张，这是解决很多医院没有效率或者经营长期处于亏损的关键。大量的国企医院在战略上非常不清晰，没有明确的发展方向。对于治理层面，整体上的做法是在保持团队相对稳定基础上，大幅提高医院班子成员的经营能力，通过调整分工或集团赋能派出专业管理人员，进行学科技术提升，实现财务、采购、后勤等环节的精细化管理。

**Q10：新里程集团对收购标的的选择有哪些标准？**

答：比较看重的是医院的规模、当地的经济条件、人口情况以及营商环境。对于收购标的本身的管理水平，我们有信心通过管理输出给予迅速提升。

**Q11：集团很多并购是一接手之后立刻就实现业绩的上升吗？**

答：新里程并购后的医院很少大幅换人，都是在保持相对稳定的基础上进行管理输出。以山东某家三甲综合性医院为例，在 18 年 8 月份交割，9 月份就实现了扭亏。集团在整个投资过程中十分谨慎，把整个投后管理的策略全部定下来才会进行交割，交割前即成立工作小组来解决医院亏损的问题。

**Q12：集团是如何实现整合医院后很快度过适应期的，比如上任的财务总监很快能将目标执行好？**

答：首先，在投资决策时就已经提前规划好交割后哪些岗位需要怎么增强，交割后能够很快的去实施。其次，外派财务总监的问题，集团目前已经有完善的财务和成本控制体系，我们更看重财务总监的工作经验和能力，能不能适应本地的环境。因此我们优先选择本地化治理，比如山东的医院，我们更倾向于安排山东籍的财务总监，其他地区也是如此，这样能避免地方文化上的冲突。对于财务总监的要求，第一要有很强的执行力，第二是要能起到文化融合的作用。无论是内部选定还是外聘，都必须首先在集团融合 3-6 个月，这样就能熟悉集团的文化和管控流程，外派时，财务总监必须承担第二个职责，就是促进集团和医院的文化融合。通过集团成体系的 SOP 管控体系，再加上集团与医院的文化融合，可以做到高效地调整和执行。

**Q13：集团康养业务的情况如何？**

答：新里程集团在山东与河南都做了康养业务的实践，已经打造了两家省级医养结合示范基地，正在重点打造第三个省级康养示范基地。医疗+养老（即老

	<p>年医院+照护中心)的模式,有不错的现金流,能够得到相关政策支持,同时与医疗业务相互补充、互相支持。</p> <p><b>Q14: 集团在改制、收购和利润率提升上面已经有体系化的流程和经验,长期来看是否还存在挑战和困难? 公司未来发展的愿景?</b></p> <p>答:最大的挑战有两方面,第一方面是人才的挑战,医疗行业的人才资源没有充分的市场化流动;第二方面是信息化的建设,医疗的资产比较重,如何推进重资产的医疗机构进行数字化建设是比较大的挑战。对于整个集团来说,目前已经形成医疗、康养、医药和保险“四位一体”的大健康产业格局,下一步各个部分会进行充分的协同,发挥出1+1大于2的效果。总体上希望能打造一个新兴的大健康产业集团,真正在产业链上能有比较大的跨越和革新。</p> <p><b>Q15: 上市公司负债率的目标是多少? 未来还有没有其他降低负债率的方法?</b></p> <p>答:公司的负债率近两年持续降低,21年初高达90%以上,司法重整后到21年底负债率降到76%,22年降到68%。原因在于重整期间清偿了5~6亿的债权,下半年又有一些子公司的银行借款陆续到期,也回购了两只并购基金中的份额,同时净资产提升也降低了负债率。2023公司有向特定对象发行的再融资计划,完成后负债率会进一步降低。未来1~2年,通过资本结构的持续优化,盈利的积累,争取将公司负债率控制在60%以内。</p> <p><b>Q16: 后续新增并购和上市公司体系外集团床位的注入节奏?</b></p> <p>答:后续新增并购,如果条件合适,优先让上市公司收购,如果营利性未改完或者暂时处于亏损,就集团先收购。今年集团在谈的标的有超过8000张床位,大概能满足上市公司直接收购条件的有20-30%左右,目前多数医院盈利能力未充分释放。体外集团床位的注入,集团给交易所的承诺是在上市公司重整完成后五年内解决同业竞争的问题。</p> <p>注:相关问题及回复中,上市公司指“新里程健康科技集团股份有限公司”,集团/新里程集团指上市公司控股股东“北京新里程健康产业集团有限公司”</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月16日