

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：2023-001

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	歌斐诺宝 胡昌杰；明世伙伴基金 宁乔；中邮人寿 孙习蔓；嘉实基金 张鑫荔；民生通惠 傅深林；青骊投资 罗晓梅；金恒宇投资 张宇 田春燕 苏伟伦；平安保险 戴小西；工银安盛 劳亭嘉；汇添富基金 李泽昱；鸿运投资 叶侃；混沌投资 黎晓楠 蒋晶；贵诚信托 区志航；谢诺辰阳私募 冯时；禧弘私募 杨莹；Valliance Asset Management Limited Ms. Wendy WANG；亿能投资 任东旋；卓毅私募 赵秦；中邮证券 鲁春娥；源乘投资 马丽娜；光大证券 张茂鑫；睿亿投资 肖文瀚；进门财经 王馨；兴合基金 景莹；东方证券 刘迎；申万宏源 王子欣；创金合信基金 皮劲松；POINT72 HONG KONG LIMITED David Li；Hao Advisors Management Limited roy；天时开元股权基金 王建伟；大成基金 陈泉龙；通用技术 刘治；富国基金 王禕秦；宏道投资 李永；中信建投 李虹达 王在存；严娟；莫珊；张萌
时间	2023年5月9日 10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书彭沾、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>风险提示：以下如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。</p> <p>首先，公司董事会秘书彭沾介绍了公司 2022 年年报情况及近期整体经营情况：</p> <p>1、公司于 2022 年 1 月 28 日上市，2022 年度实现收入 11.88 亿，增长 38.12%，利润 1.02 亿，增长 25.97%。</p> <p>2、2022 年 7 月，公司发布了员工股权激励计划，制订营业收入复合增长率不低于 45%的目标，目前公司有信心努力实现这个目标，主要基于以下两点：</p> <p>2.1 公司业务属于医院建设的中后期，从掌握的市场情况来看，订单比较充足；</p>

2.2 公司新招聘了很多人员，人才储备满足业务发展。2022 年末，公司员工 1,342 人，比 2021 年增加 411 人；一季度末，公司员工已经达到 1,616 人，预计年底达到 2,000 人。

3、截止 2023 年 3 月末，公司在手订单有 21.84 亿，而且订单质量比以往更高，体现在以下：

3.1 全国性市场拓展已打开，客户质量、医院等级均有所提高，很多是当地的三甲医院或者区域中心医院等。

3.2 净化集成项目单个订单体量提升，5,000 万以上项目占比超过 50%。

3.3 公司业务范围持续拓展，推进实验室项目布局，成为公司新的业务增长点。

本次活动主要问题汇总如下：

1、ICU 建设对订单需求的拉动，对后续的持续性的判断？

答：经过几年的疫情，国家和社会对医药生物的重视提升到较高的水平，同时也看到医疗需求不足的短板，整体医院建设近几年有比较快的发展。

后续在城镇化率达到一定水平之后，民众卫生健康服务意识的提高，促进医疗升级、改造需求持续增长，如：中西部的医院建设不足，还有较大需求空间，东部地区有很多老医院的改造需求。

2、目前订单完成的周期平均是多久？截止一季度在手订单还有 21.8 亿，这部分订单多大比例今年内可以完成确认收入？

答：订单的绝对金额越小，工期会越短。目前单个订单的绝对值提升，一季度在手订单中：1 亿元以上在手订单有 7 个，5,000 万-1 亿订单有 8 个，预计项目的平均周期会比之前更长。

3、未来 2 年订单交付验收高峰期预计仍是在 4 季度吗？

答：是的，一二季度一般刚招标或开工项目较多，三四季度验收的项目比较多，随着公司规模效益提升，以后可能不会这么明显，因为公司有些其他业务，比如耗材和设备的销售，实施周期性可能没有那么明显。

4、设备销售、耗材销售的占比提升趋势？

答：目前设备、耗材销售占公司产值的 15%-20%，设备、耗材业务主要客户与净化集成项目客户相同，随着公司净化项目越来越多，设备、耗材的销售占比可能会提升。

5、公司目前的市占率水平？今年一季度收入高速增长、

利润下滑的原因是什么？

答：根据同行业公司 2022 年公开数据，公司的订单量在同行业中位列前茅，市占率也在持续提升。

由于行业季节性特点，一季度完工交付的订单不多，而投入比较多。一季度利润下滑，主要因为人员增加、股份支付、个别项目毛利率影响等。

6、医院等级维度看，三级医院收入占比情况如何？区域维度的占比如何？

答：医院等级维度看，三级以上医院的占比仍然是绝对优势，我们承接的很多是有影响力的医院。我们单个订单规模持续提升，也是由于我们承接的高等级医院的占比提升。

区域维度来看，我们在全国范围内呈现多点开花的趋势，福建、河南、内蒙古、黑龙江、云南、四川、浙江等之前业务比较少的区域开始陆续起量。核心的区域湖北、安徽、山东、河北等在稳固优势的同时进一步提升份额。

7、请问公司目前医院的回款情况如何？今年是否看到回款加快的趋势？

答：2022 年的回款是不太好，公司净现金流负 3 亿多，一季度开始回款情况有所好转。

按照正常项目周期，对比去年的同期业务，公司的回款情况较好，但是今年有更多的订单，需要更多的投入，从结果来看目前的经营性现金流仍然还是比较一般。

8、新订单医院资金来源是什么？

答：一般是财政专项资金、自有资金。目前我们承接的订单多数是财政专项资金为主。

9、一季度的毛利率有所波动的原因？对全年毛利率的预期？

答：一季度完工的项目较少，如：深圳光明医院和华西厦门医院都是比较有影响力的标杆项目，对项目质量和工期要求比较高，公司投入也相应会更多一些，这两个项目的毛利相对低一些。同时，以上两个项目的体量分别是 5,000 万和 1.2 亿，占比非常大，拉低了一季度的毛利率。

10、这两年员工增加较多，今年新招聘的人员在研发、销售、生产哪方面比较多？

答：市场端会少一点，我们现在知名度和标杆项目已经建立起来了，研发、项目管理、成本核算人员的招聘多一些。我们建立了联合运营中心，销售、市场、运维协同作业。

	<p>11、实验室建设方面我们主要的产品和业务有哪些？目前市场空间有多大，竞争格局如何？</p> <p>答：实验室建设项目，在公司不是属于全新业务，公司承接的医院项目中，有很多实验室，比如生殖中心、检验科等实验功能用房。技术与净化集成是相同的，均是在特定空间利用净化工程技术达到实验室要求的指标：温度、湿度、压差等。</p> <p>公司已布局实验室项目团队，同时订单跟踪、招标、实施、落地的流程与净化集成项目基本一致，公司的其他业务端人员可以通用。</p> <p>实验室市场体量很大，国家对于科研基础投入相当重视，医院及高校实验室建设项目呈现集成化、规模化的发展趋势，目前综合性集成化实验室建设服务的供应商较欠缺，和医疗净化集成业务初期发展情况非常相识。</p> <p>12、智慧医疗领域有哪些产品布局？</p> <p>答：医院的数字化建设是大趋势，新建的病房、ICU需要和医院数字化软件相结合，包括和 HIS 系统对接、药房管理等等，主要是根据业主方要求进行设计、施工。</p> <p>13、相对竞争对手的核心优势？</p> <p>答：（一）作为上市公司，在行业内有更强大的品牌影响力；（二）公司参与行业标准的制定，能够体现技术优势；（三）公司对质量管理一直非常重视，致力创建优质项目；（四）公司有经过行业检验的团队，在设计、施工、管理方面都有很强的团队，而且在公司的品牌下行业优秀的人才也会集聚到公司。</p> <p>14、请问公司对医疗新基建需求的持续性的判断？能够持续几年的高景气度？</p> <p>答：大概 3-5 年。公司业务属于医院建设的中后端环节，目前还是有很多新建医院，到后期都是需要净化工程建设。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 9 日