

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：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年05月15日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 谭平涛先生 总经理 谢新强先生 独立董事 郭孟焕女士 董事会秘书、副总经理 彭沾先生 财务负责人 张英超女士 保荐代表人 李鹏程先生

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>1. 1季度毛利率下降原因？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司主营业务有季节性特点，且一季度完工项目较少，而完工项目中有几个标杆项目，如：深圳光明医院和华西厦门医院都是当地比较有影响力的项目，对项目质量和工期要求比较高，公司投入较多，故这两个项目的毛利相对较低，而占一季度销售收入比重较大，从而拉低了一季度的整体毛利率。</p> <p><b>2. 毛利率为何降低这么多？是因为降价拿单吗？二季度毛利率能否回升？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司主营业务有季节性特点，且一季度完工项目较少，个别标杆项目拉低了第一季度毛利率水平。随着第二季度完工项目增多，公司整体毛利率会有所提升。随着公司在全国范围内的业务拓展，公司在手订单充足，在承接项目时会对项目进行评估、筛选，但不会降低对项目承接的标准。</p> <p><b>3. 若未来宏观经济持续低迷，政府公共财政预算收入持续下滑，将会对贵公司的经营发展带来什么影响？贵公司将如何经营适应政策变化，防范政策性风险？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司目前生产经营在有序开展，负债率可控。在面对外部宏观经济环境变化等风险时，将利用技术研发与应用的先进性，在深挖原有市场同时，做大战略市场。伴随着公司技术积累和市场认可度的提升，项目的规模化效应优势将逐步显现，高附加值的订单占比逐步上升，将带动公司盈利能力的进一步提升。未来公司会结合自身与市场、宏观环境等情况综合考虑，做好应对保障，感谢您的建议和关注。</p> <p><b>4. 今年的营业额目标是多少？计划怎样去完成营业额目标？业务增长点在哪里？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！根据公司2022年7月发布的员</p>
---------------------------	--

工股权激励计划，公司有2023年、2024年两年营业收入复合增长率不低于45%的目标，目前公司在手订单充足，有信心努力实现这个目标。随着国家对医疗建设的持续投入，公司医疗净化集成业务发展迅速，同时公司在布局实验室市场，将成为公司新的业务增长点。

**5. 请问贵公司与主要股东在资产、人员、财务、机构、业务方面是否具有独立完整的业务体系和自主经营能力？**

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。作为上市公司的控股股东和实际控制人谭平涛先生，其所作出的承诺及履行情况，公司在定期报告中亦均有披露，方便时请您查阅。另外，华康医疗自2019年改制以来，一直严格按照《公司法》、《公司章程》及有关法律法规的要求规范运作，具有完善的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务方面均独立于各股东，具有完整独立的业务体系和自主经营的能力。同时，公司始终坚持以“以客户为中心，以奋斗者为本”的核心价值观，注重人才梯队培养，持续建设多元化的人才储备，公司生产经营一切正常。

**6. 我国医疗净化系统行业集中度较低，参与企业较多，行业呈现总体技术水平与项目实施能力参差不齐的现状，请问贵公司如何从中发展出自己的优势？**

答:尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司的差异化优势如下：第一、精细化管理方面有优势，有比较完善的预算、结算体系，投标之前会把项目的利润率、可能有哪些变更导致成本增减，提前做测算，这是我们比较强的能力。实施过程中公司也注重和预算成本的比对，有效控制成本管理。第二、公司拥有一支创新能力较强、专业素质高的研发队伍，能够深刻理解和把握行业技术发展方向，并受邀编制多个行业标准及指导性文件。能够为各类医院量身定制临床科室医疗净化系统服务，业务范围覆盖洁净手术室、

负压病房、ICU、PCR实验室等重点洁净临床科室。第三、创新服务优势：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。

**7. 请问贵公司计划通过怎样的技术优势，拓展新的业务领域，提升毛利率？**

答:尊敬的投资者，您好！公司一直专注医疗净化技术，围绕客户“痛点、痒点”，为客户提供更加优化产品和解决方案，打造更为洁净、安全、智能的医疗环境，提升公司整体服务能力；例如：公司2022年完成了八个智能化子系统的孵化及技术转化，应用于多个项目及售后托管运营中。通过对客户需求的精准满足，提供更具竞争力的解决方案，提升项目毛利率。同时，公司通过不断提升施工工艺及新产品和新材料的开发应用，降低实施成本，提升项目毛利率。

**8. 请说明下近期回款情况和一季度新订单规模？**

答:尊敬的投资者，您好！公司一季度同比业务增长较迅速，回款情况优于去年同期，截至一季度末，公司在手订单金额为218,366.35万元，其中医疗净化系统集成业务在手订单金额为193,413.97万元。

**9. 贵公司2022年实现营业总收入11.89亿元，同比增长38.12%；归母净利润1.02亿元，同比增长25.97%；请问其增长的因素有哪些？**

答:尊敬的投资者，您好！公司增长因素大概有：1、国家对医疗行业持续投入使得行业快速增长；2、公司上市之后带来的品牌效应使得公司获取订单的能力得到提升；3、公司多年来的人才储备、项目交付能力、技术沉淀、人员管理能力等得到提升。

**10. 原材料价格波动风险原材料成本是贵公司主营业务成本的主要组成部分，请问贵公司如何规避价格风险？**

答:尊敬的投资者,您好!为了规避主要原材料价格波动的风险,公司主要采取三方面的措施,1)分别是公司与供应商及客户建立产品价格与原材料价格的联动机制,转移成本压力;2)公司通过对原材料未来价格波动的研判以确定相应的采购策略;3)公司提升技术水平使原材料多渠道应用实现原材料成本控制合理范围。

**11. 贵公司是否会同投资者进行相应的风险预测?**

答:尊敬的投资者,您好!企业业绩受内外部多重因素综合影响,上市公司股价受到经济形势、行业趋势、股指波动以及投资者心理预期等诸多因素影响,请理性看待市场波动并注意投资风险。公司潜心钻研主业,致力于不断稳定提升公司经营效益。公司将继续聚焦主业,稳健经营,用良好的业绩回报广大投资者。公司严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务,公司不存在应披露未披露的重大信息。

**12. 请问贵公司应收账款存在发生坏账损失的可能性有多大?能否简单分析几点?**

答:尊敬的投资者,您好,感谢您对公司的关注。公司应收账款存在坏账损失的可能性很低,公司大部分客户是公立二甲、三甲医院,资金来源是国家财政和地方财政为主,资金是比较有保障的。同时,公司对于合同中付款方式的把控较严格,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。

**13. 能否介绍一下贵公司目前的业务模式有哪些?是否有创新?**

答:尊敬的投资者,您好,感谢您对公司的关注。公司只设计不生产,只管理不施工,主要做好两个服务,一个是设计服务,一个是施工管理服务。设计服务包括平面设计、设备定制化的参数和选型、施工管理服务包括设备安装及实

施过程中的指导。这其中最重要的核心环节是前期的平面设计以及技术方案和参数的选定，另外在项目实施过程中，要把建设方、使用方以及规范这三方的要求通过公司技术知识储备、经验和协调能力集成起来，最后完成整个项目的交付。

业务模式创新主要体现在承接项目采用医疗专项EPC形式，打包的范围有一定门槛，只做和特殊科室相关，有医疗特殊要求的，如：医疗气体、气动物流、放射防护、污水处理，这些都是有别于一般的土建和装饰装修的项目。

**14. 贵公司各类业务的客户主要是什么？贵公司主要通过什么方式获取项目和订单？**

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司大部分客户是公立二甲、三甲医院。公司订单整体从跟踪到完成1-3年的时间不等。订单跟踪渠道：1) 公司各个区域都有营销负责人，同时还有很强的营销中心，总部支持各个区域的销售人员。销售人员摸排订单的时候，营销中心有要求，每个销售人员一般有3个大的区域；2) 营销中心通过政府、发改委的网站跟踪医院建设的信息。3) 医疗净化领域深耕多年，知名度较高，有些医院会邀请我们做一些方案。订单筛选：会关注建设周期、医院等级、所在区域的经济水平，公司会对订单评为ABC类，其中A类订单是重点跟踪也是比较有把握获取的。B类是A类订单的备选。扩大订单库的同时把订单做精细。目前A类中标率在50-60%的水平。

**15. 维保业务占比情况，现有集成业务未来多久能转化成维保业务，转化率大概多少？**

答:尊敬的投资者，您好。公司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，同时提升公司在医疗行业的品牌知名度。目前公司服务的维保业务客户，不仅限于之前服务过的客户。随着公司知名度越来越高和医院改造业务越来越多，公司的主营业务会随着售后业务的不断拓展从而获得较大提升。

**16. 请问贵公司2023年新的战略布局投资计划是什么？是否有信心做到？**

答:尊敬的投资者，您好！公司继续坚持专注主业，积极开拓全国市场，进一步提高市占比，扩展实验室领域，优化项目过程管理；公司将努力提升品牌形象，以创新管理、提高人效指标为目标，进行薪酬结构及激励管理制度改革，持续加大技术研发投入等，多措并举，实现公司2023年经营目标。

**17. 对于贵公司引进并成熟应用精细化管理理念，对项目质量、成本和工期的优化管理，这是否使得贵公司在项目成本管控方面具有较强优势？能否简单分享几点经验？**

答:尊敬的投资者，您好。公司在项目成本管控方面进一步强化了目标考核制，以项目为中心，注重过程中各项工作的抓实抓细，实施了“半月会”+“11个节点考核”+“项目经理6+2责任制”动态监管，过程跟踪与考核等管理动作标准化、规范化，公司对在建项目实行计划利润成本管控，每月对项目形成项目动态利润实时监控、及时纠偏，保证项目利润的实现。

**18. 未来3年，贵公司的发展战略是什么？**

答:尊敬的投资者，您好！公司坚持长期可持续健康发展和前瞻长远的战略部署，经多年发展，已成为医疗专项整体解决方案服务商，未来公司将以“医疗专项和实验室集成化整体解决方案”为主，以“智慧医疗集成化服务，医疗专

	<p>项工程售后整体运维托管，医疗器械的研发、生产、销售及医疗耗材的贮存、销售、第三方配送”为辅的“二主三副”战略进行产业布局，持续领跑行业。</p> <p><b>19. 贵公司在开发新客户的同时，是如何重视对原有医院客户的后续维护的？采取了怎样的措施？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好。当公司将项目交付给医院使用后，一般有2--5年的质保期。公司目前的政策是2,000万以上的项目，公司会派“专人”留守项目进行售后运维服务。另外。公司成立了专门的“医疗设备耗材事业部”，在项目交付给医院后，公司会开展配套的医疗设备、耗材销售业务。</p> <p><b>20. 请问贵公司手上的订单还有多少是标杆项目？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司在手订单情况，具体请见公司定期报告与相关公告。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月15日