

三博脑科医院管理集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东北证券：刘宇腾、叶菁 东方财富证券：黄孝捷 招商信诺：詹孝颖 风炎基金：王鹏 万象创投：崔欣、庄茂伟 鑫顺资本：石苑强、薛克昌 星展银行：刘倩 思梵投资：赵子祚
时间	2024年3月6日10:30-11:30
地点	北京市海淀区世纪金源香山商旅酒店831栋会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：胡卫卫 证券事务代表：田晓楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司2023年经营情况如何？未来扩张计划是怎样的？</p> <p>A1：随着宏观经济形势环境的改善，公司医疗服务业务全面恢复运营，2023年度公司经营稳中向好。从2023年前三季度经营业绩来看，公司营业收入和归母净利润较上年同期分别实现了15.71%、27.95%的增长；公司规模亦有扩大，在2023年第四季度，洛阳伍一一三博脑科医院纳入公司合并报表范围，公司医疗服务范围和能力进一步提升。截至目前，公司有7家医院在运营，2家医院在建设中。</p> <p>公司采取“自建+并购”双轮驱动发展战略，一方面公司将继续提升现有各院区的综合管理水平、学科发展建设、医疗服务能力，以促进各院区又好又快发展。另一方面，为不断完善公司区域性业务布局，公司将采取并购的方式进行扩张，具体并购方式包括现金收购、与专业投资机构共同成立产业并购基金进行投资等。在地理位置选择上，公司将重点关注长三角和珠三角地区未来发展；在选择标的公司</p>

方面，神经专科医院和综合医院都在公司考虑范围内。目前公司正在积极筹划和推进并购事项，具体实施方案将结合公司发展、标的公司质量、市场环境等综合情况来做进一步规划。

Q2：北京三博是公司比较成熟的一家医院，请介绍一下公司对其未来的发展规划是怎样的？另外，公司其他新建院区何时开业？

A2：（1）为拓展发展空间，公司正在建设北京东坝新院区项目，预计2025年底前能够完成施工。新院区建设完成后，将扩增医疗设施和医疗服务业务范围，开放床位数预计由现有的254张增加至480张，并将设置高端床位；手术室由6间增加至14间。同时根据业务发展实际需求，未来北京三博将增设放疗、康复等业务。随着地理位置、区域空间、硬件设施、医疗服务范围等各方面的改善和提升，将有助于增加北京三博新的盈利增长点。

北京三博作为三博脑科集团的旗舰医院，其在科研、医疗服务水平、人才培养、管理经验等各方面均有比较强的实力，公司对北京三博的定位是集团的技术和人才培养输出基地、疑难重症诊疗中心以及科研成果转化中心。

（2）对于其他在建项目，昆明三博脑科医院新院区预计在2025年第一季度完成施工及搬迁；西安三博脑科医院预计在2024年第四季度开业；湖南三博脑科医院预计在2025年第一季度开业。

Q3：DRG/DIP的实施对公司的影响？

A3：DRG/DIP旨在提高医院效率，降低医院成本，按照技术难度和复杂性支付费用，与公司医院的发展理念契合。公司现在坚持尽量少用器械、耗材的观念，严格控制药耗占比，致力于通过不断提升技术水平和服务质量以创造更高的医疗服务价值，所以DRG/DIP的执行对公司影响相对有限。

Q4：公司医保收入统计口径以及各个院区医保占比情况如何？

A4：公司医保收入的确认口径为包括通过本地医保直接支付的费用加上外地患者就诊后医保范围内费用直接通过异地结算网络实

时结算的费用。对于未实施异地结算的地区，患者自费后回到当地报销的部分，公司将其按照自费处理。

以2023年前三季度数据来看，北京三博医保收入占比约为30.93%。未来随着异地联网范围的扩大，医保收入将有所提高。对于外地医院，其患者主要来自于当地居民，整体医保收入均比北京高一些，具体情况为：2023年前三季度，两家综合医院重庆三博长安、重庆三博江陵医保收入占比分别约为66.45%、63.74%；另外三家神经专科医院昆明三博、福建三博、河南三博，医保收入占比分别约为52.32%、31.53%、49.03%。

Q5：公司和首都医科大学的合作关系是怎么样的？

A5：基于首都医科大学在临床医学界的学术地位和三博脑科在神经外科领域良好的积淀和声誉，公司与首都医科大学于2010年签订了《关于建设首都医科大学第十一临床医学院的合作协议》的长期协议，确立在不改变资产所有关系的基础上，北京三博成为首医大的附属医院（第十一临床医学院）。北京三博的学科建设事务由首医大进行管理，而资产、人事、医疗等事务则由三博脑科管理。

Q6：三博脑科在京外地区建院后，如何切入当地市场，扩大品牌影响力？

A6：（1）依靠公司在业内的技术影响力。公司第一家医院2004年开业，一开始的定位就是高端技术服务普通大众，依托三博脑科高精尖的技术、设备和雄厚的专家队伍，开展了各类高精尖的神经专科手术，疗效显著，在遇到相关疑难疾病，大家会选择到三博就医。

（2）源于业内推荐和患者口碑等方式。三博脑科走医教研的学院型发展路径，加强对全国神经专科医生的学术交流和技术培训，获得了业内医生充分肯定和认可，在接诊疑难重症患者时，他们也会推荐到三博治疗。

（3）凭借当地专家的知名度。三博脑科在京外开设医院后，会有部分当地顶尖专家的加盟，凭借本地专家自身的知名度和影响力，会给医院引入部分患者。

（4）加大宣传，扩大影响力。公司充分利用媒介平台，做好三

	<p>博品牌的建设工作，扩大品牌影响力，同时做好投资者交流工作，加强与市场的交流，积极解答投资者疑问，树立资本市场良好形象。</p> <p>Q7：公司人才吸引政策、培养体系是怎样的？</p> <p>A7：外埠医院的医疗技术人员分为三部分：①基本技术人员，当地招聘，送到北京培训；②高端技术人才，当地招聘，以创业者的身份加入，并给予一定的股权激励，也会安排来北京培训；③北京成熟的专家，派驻到当地，并给予一定的激励政策。同时，北京三博在提供高水平神经专科医疗技术服务的同时，为专业人才搭建了技术提升、学术研究、职业发展的综合平台，成为公司的人才培养输出基地和疑难重症诊疗中心。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年3月6日