

证券代码：002004

证券简称：华邦健康

华邦生命健康股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210929

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
参与单位名称及人员姓名	中金公司张一弛、李千翊，趣时资产王晓东，东方红资产杨仁眉、孙梦瑶，上投摩根蔡云翔，高毅资产刘慧敏，景领投资张轶伦，德福资本裴彦春，德瑞恒丰何小华、方清
时间	2021年9月29日 14:00-17:00
地点	公司会议室、重庆北部宽仁医院、玛恩皮肤重庆总部旗舰店
上市公司接待人员姓名	董事兼董秘：彭云辉 宽仁医院董事长：罗克 董办主任：胡菁菁 投关专员：刘炼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司后续是否有计划剥离新材料、农化、旅游等板块，专注于医药和医疗业务？</p> <p>答：2015年以来，公司坚定实施“医药+医疗”的大健康发展战略，聚焦主业，对农化、新材料、旅游等板块实施分拆上市和独立运营。后续，公司将在严格遵守监管规定以及北交所新规的前提下，有序进行股权调整。</p> <p>2、在部队医院军改过程中，为什么大量医生选择加盟宽仁医院？</p> <p>答：在宽仁医院筹建过程中，国家于2016年左右开始启动部队</p>

医院改革，并于 2017-2018 年逐渐走向深入，公司在了解后第一时间就进行了积极谋划，开始得比较早。此外，公司所处的区位比较好，是重庆的热点地区两江新区，周边有大量的企业、高端人群密集，而整个区域缺乏足够的医疗机构，因此宽仁医院认准时机，拿到了重庆第一块民营三级综合医院的牌照，这也是一大优势。

部队医院改革也更加强调医生为军队服务，导致很多医生的价值没有得到充分体现。

我们自己认为，医生愿意来宽仁，有以下几点原因：第一，医院的投资方是上市公司华邦健康，主做大健康产业，多年深耕医药，对于医疗行业有足够的理解，可以保证有稳定的战略支持，因此专家比较信任。第二，宽仁医院定位为大型综合医院，大专家需要大平台，宽仁医院能够比很多专科医院给专家提供更多施展能力、发挥技术的平台，所以专家愿意来宽仁这个大平台工作。第三，宽仁医院借鉴台湾长庚医院的管理体系，进行规范化、企业化、阳光化的管理，使医生能够多劳多得。

正是有了大量专家加盟，医院才会有如此强劲的号召力，即便是在去年 4 月开业，处于非常不利的开业局面，到目前为止医院业务方面也保持高速增长，而且患者口碑和政府关系也做得非常好，在开业同时就全面接入了医保，而一般的医院至少要开业三个月以后才能申请接入。

3、请公司拆分宽仁医院各个病种或科室的收入

宽仁医院目前一共有 30 多个临床科室，收入结构符合大型综合医院较为良性的收入结构，其中手术类科室的占比相对较高、超过一半。这和其他很多新开民营综合医院是从内科起步，再逐步向外科发展的情况不同，宽仁医院从初期就有了强大的医疗团队，可以直接发展外科，提高收益率。

医院的体检中心目前有两条体检线，已形成一定口碑。医院计划明年启动新的体检大楼，充分利用好周边大量政府机关和国企总部的优质集团客户，努力使体检收入快速增长。

4、宽仁医院属于非营利性医院，公司如何处理利润，是否会转成营利性医院？

医院分为两种，营利性医院和非营利性医院，营利性医院就是公司，而非营利性医院是民办非企业法人。创办宽仁医院时，根据公司的定位，以及政策，我们选择了非营利性医院，首先是可以得到政府的政策支持，比如免税、也可以在医保和相关的政府配套政策上面得到显性和隐性的支持，同时也可以获得和公立医院深度合作的机会。其次，公司对医疗业务有一个整体的产业链规划，不止医院本身，还有医院相关的配套服务公司，我们可以在价值链上实现商业收益。

宽仁医院未来的发展路径就是在综合医院基础上做专科、逐步实现专科化。宽仁医院作为一个大型综合医院平台，自身可以承载足够的品牌、口碑和流量，从而进一步延伸出高端服务、消费医疗需求等等。在国家实施医保控费政策的大背景下，普惠医疗业务的利润空间有限，更多的是承担一个流量入口的职能，因此，宽仁医院将在保持宽仁主体的情况下，后续通过单独设立心脏、肿瘤、体检中心等营利性专科中心，来解决患者的差异化需求，最终实现商业收益。

关于是否转成营利性医院，市场中是有这种先例的，但是很少这样做。而且从公司的长期发展规划看，非营利性医院性质并不影响公司未来业绩的实现，市场中也有很多知名的社会资本非营利性医院。

5、公司未来是否会持续对宽仁医院进行投入？

医疗并不是一个见效很快的行业，需要较长时间才能实现盈亏平衡，宽仁医院计划在 5 年内申请三甲医院资质，因此还会进行长期持续投入。

6、宽仁医院如何管理好大专家和高水平医生？

公司将宽仁医院定位为一家百年医院，从人才梯队建设上形成了能够支撑医院长期发展的体系。第一，按年龄层次引进专家，形

成了 50 后、60 后、70 后各个年龄阶段相对均衡的学科带头人体系，其中 60 后及 70 后偏多，可以更加充分发挥医生的职业价值。第二，加强和大学以及公立医院合作，计划在 5 年之内成为大学的教学医院，满足专家教学科研需求。

7、从收入结构看，未来哪些科室是宽仁医院营收贡献的主力？

医院采取自主设定加“赛马”模式两条路径去发展各个科室，其中心脏、神经、肿瘤就是医院未来会明确重点发展的学科，而普外科（胃肠外科）是通过赛马模式所发展起来的，积累了大量的高龄结直肠肿瘤患者，赢得了市场口碑。收入贡献方面，未来以心脏、神经、肿瘤等为首的多个重点学科收入预计可以占到医院总收入的一半以上。

8、宽仁医院如何对专家进行考核，是否会导致过度医疗问题？

医院引进专家，是采取保障薪酬和业绩薪酬相结合的模式，当与效益挂钩的业绩薪酬超过保障薪酬后，会切换到业绩薪酬，从而提高医生收入，激励业绩创造。绩效考核里面除了绩效指标外，还会有很多规范性指标，不会引导医生过度医疗，并且后续推行 DRGs 改革后，医院经营要比拼成本控制水平，不存在过度医疗的问题。

9、宽仁医院的药品是否实施“零加成”？

按照重庆市规定，宽仁医院是可以进行药品加成的，但我们认为未来这种加成很快也会取消。药品加成只是收益的一部分，还有一部分是通过通过公司控制的供应链公司在院外来实现收益。

10、宽仁医院是按照重庆市 2004 年的医疗服务价格进行定价的吗？为什么没有按照最新版进行定价？

目前重庆市所有民营医院都是按照 2004 版进行定价的，由行政主管部门规定，但以后这个情况可能会进行调整。

11、宽仁医院如何解决管理技术输出的问题？怎样和中小医院合作？

第一，宽仁医院托管其他中小医院或者做管理技术输出的前提是，这家被托管医院本身管理方面存在问题，经营不善。第二，宽

仁医院会对医院进行选择，充分论证区位、软硬件设施等等因素，综合考虑后再决定重点发展某一类特色专科，仍然强调做专科，而不是去做大而全的全科，比如在定位社区服务医院里面去开设骨科或者老年疾病科，以及一些日间手术比较多的科室。

12、北京华生康复医院开业不久，它的获客渠道是什么？

北京华生康复医院今年 5 月正式开诊，在开业初期有两大目标：第一，完成人员和管理体系的磨合；第二，争取尽快取得医保，北京地区的医保资质较为稀缺，医院正在依照程序进行申报。目前华生康复医院主要的业务来源是承接公立综合医院术后患者的康复治疗，后期随着医保资质的获批，将给医院带来较大患者流量。

13、玛恩皮肤后续的发展规划是什么？目前有多少连锁店实现盈利？

玛恩皮肤自 2015 年起开始筹备，并在 2016 年设立了总部旗舰店，随后逐步测试并形成了完善、可复制的单店盈利模型，从 2019 年起开始布局连锁机构，截止目前在全国已开设 30 余家连锁店，部分连锁机构已实现盈利。未来规划方面，玛恩皮肤计划在 20 个省会城市设立 20 家门诊部，每个门诊部铺设 10-20 家地级市卫星诊所，总共发展 200-300 家连锁卫星诊所。其中，在中心城市设立的门诊部，面积为 1000 m²，成熟后每年实现 3000 万元营收，净利润 500 万元，2-3 年年左右实现盈利。在地级市设立的诊所，面积为 300 m²，成熟后每年实现 1000 万元营收，净利润 150 万元，一年左右即可实现盈利。

14、玛恩皮肤的主要获客方式是什么，营销成本占比是多少？

玛恩皮肤是以皮肤健康管理为特色的轻医美连锁品牌，主要通过品牌效应和会员制度进行口碑推广，辅以广告、流量等营销方式获客。目前，依赖与全国 2 万名皮肤科医生所建立的天然联系，以及优质的治疗方案和服务，其获客成本显著低于行业平均水平。

此外，玛恩皮肤开设连锁店时，会采取三方合作的模式，由玛恩皮肤总部作为管理方，输出品牌、业务、规范化的运营管理体系；

	<p>由当地知名医生作为技术服务人员，带来客户流量；最后由资方作为本地化的管理机构。因此，通过医生的号召力引流，是获取客户的重要方式。</p> <p>15、玛恩皮肤是否对连锁店有持股？后期是否考虑回购各个连锁店？</p> <p>玛恩皮肤采取直营和连锁加盟相结合的发展模式，对部分连锁店有持股，但持股比例不高，以收取加盟费和管理为为主。各连锁店成熟后，玛恩皮肤会根据发展战略和实际经营情况考虑进行回购。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021年9月29日</p>