

证券代码：002795

证券简称：永和智控

永和流体智控股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022001

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	中国银河证券股份有限公司 黄伟 南京庭宇私募基金管理有限公司 王拓宇 蜂巢基金管理有限公司 隋欣 江苏圣典律师事务所 王运杰 成都松华资产管理有限公司 廖斌 何达京 何其凡
时间	2022年1月10日
地点	四川省成都市高新区天府三街88号5栋23层公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 鲜中东 副总经理、董事会秘书 刘杰 财务总监 廖丽娜 证券事务代表 罗雪
投资者关系活动主要内容介绍	调研公司发展和行业情况（以公司介绍基本情况，调研人员提问，公司回答的方式展开） 一、公司基本情况 永和流体智控股份有限公司（以下简称“公司”或“永和智控”）创立于2003年，于2016年4月在深圳证券交易所挂牌上市，于2019年9月变更实际控制人。实际控制人变更后，公司向大健康医疗产业

拓展，聚焦肿瘤精准放射治疗细分领域。

公司主要依靠自建、新建模式，辅以并购手段，通过多点布局，在全国开设以肿瘤精准放射治疗为服务核心的连锁型医疗机构。公司的角色和定位是和当地公立资源形成有效互补，成为公立医疗机构在肿瘤精准放射治疗方面的重要资源补充，并形成有效合力，为患者提供及时、优质的肿瘤诊疗服务。

公司在医疗产业已具备了设备领先优势，旗下医院均配置了全球最先进的肿瘤精准放射治疗设备，如头部伽玛刀、体部伽玛刀、直线加速器等设备，后续还将视情况增加目前最尖端的肿瘤精准放射治疗质子设备；公司已组建了专家级人才队伍，拥有在肿瘤精准放射治疗领域从业经验超过20年的资深肿瘤精准放射治疗专家、学科带头人等。截至目前，公司已拥有四家肿瘤精准放射治疗专科医院，达州医科肿瘤医院、昆明医科肿瘤医院、凉山高新肿瘤医院、西安医科肿瘤医院，在产业拓展方面已有了一定的积累，初步奠定全国化、可复制化连锁型肿瘤精准放射治疗专科医院格局。未来，公司还将继续聚焦全国“高价值”城市，通过多点布局，力争在全国重点城市开设以肿瘤精准放射治疗为服务核心的连锁型医疗机构，稳步做大连锁型专科医院的市场规模，搭建全国范围内的肿瘤医疗服务网。

二、交流问答

1、公司旗下医院是否与当地大型医院有合作？

回答：打造医疗联合共同体，是深化医药卫生体制改革的一项重要举措。其核心目的是发挥三级医院专业技术优势及带头作用，促进分工协作，合

理利用资源，方便群众就医，解决看病难的问题。公司旗下四家医院达州医科肿瘤医院、昆明医科肿瘤医院、凉山高新肿瘤医院、西安医科肿瘤医院已分别与当地大型三甲医院达州市中心医院、云南省肿瘤医院（昆明医科大学附属第三医院、云南省癌症中心）、西昌市人民医院、西安大兴医院达成医联体合作，旨在全面推进公司医疗技术和 service 管理水平提升、专家资源共享、科室共建、医疗资源优势互补以及构建分级医疗、急慢分治、双向转诊的诊疗模式。

2、肿瘤放射治疗的市场空间如何？

回答：目前肿瘤的治疗方式主要包括手术、放射治疗、介入治疗、化疗、靶向疗法及免疫疗法。其中，放射治疗是恶性肿瘤治疗主要手段之一，并可用作手术或化疗前后的辅助及新辅助治疗，是最重要的肿瘤治疗方案之一。约有70%的患者需要在疾病发展的不同阶段进行放射治疗；且放射治疗已被证实在肿瘤的局部控制方面十分有效，从而实现更高的五年存活率。

虽然放射治疗在中国起步较早，由于受到了医疗资源的限制，渗透率还处于较低的水平。2015年中国仅有23%的肿瘤患者接受放射治疗，远低于美国的60%；此外，2019年中国每百万人口的放射治疗设备数目仅为2.7台，也远低于美国的14.4台。未来在政策持续鼓励社会办医、肿瘤领域供需缺口极大、国民经济不断提升等因素的影响下，行业渗透率将会进一步增加。

3、公司怎样实现肿瘤精准放射治疗专科医院连锁化、规模化发展？

回答：肿瘤精准放射治疗领域准入门槛较高，主要体现在资质、资金、设备、专家人才队伍等维度。公司已建立可复制化、标准化、流程化的整体运营体系，可快速运用于医院筹建、管理、运营等环节，快速提升医院运营效益。另公司建立了集药品、耗材、设施设备等于一体的智能化采购平台，建设了供应商及合作伙伴管理机制，可快速嫁接资源，降低采购成本，提升公司盈利能力。此外，公司已成功搭建一支医疗经验丰富的人才技术队伍，已拥有多位从业经验超过20年行业资深专家。同时，公司也拥有经验丰富的管理团队，搭建了完善的管理体系及组织架构，可为公司快速连锁化、规模化发展提供资源保障。

4、公司是以精准放射治疗为服务核心，与常规的放射治疗有何区别？

回答：公司打造的是肿瘤精准放射治疗专科医院，旗下医院均配备了全球最先进的肿瘤精准放射治疗设备，与常规的放射治疗相比，精准放射治疗的优点在于：高精度、高剂量、高疗效、低损伤。精确放射治疗是在常规放射治疗基础上通过精确的肿瘤定位，精确的计划设计、剂量计算及在治疗机上精确执行的一种全新的肿瘤精准放射治疗技术，它融合了三维图象处理技术、高精度的剂量计算算法、尖端的直线加速器系列技术、先进的肿瘤诊断技术、放射生物学前沿研究成果。在精确放射治疗的全过程中，每一步都强调精度，这相对于常

规的放射治疗是质的飞跃。

5、肿瘤精准放射治疗专科医院的行业壁垒？

回答：肿瘤治疗服务行业对于新入者有一定的壁垒，首先是行业政策壁垒，设立肿瘤治疗的医疗机构标准高，审批极其严格。第二是资金投入壁垒，肿瘤精准放射治疗需要投入大型的肿瘤精准放射治疗设备，其设备大多需要从国外进口，且价格昂贵。同时，肿瘤医疗机构在品牌培育、市场渠道建设、学术科研以及人才培养等方面都需要持续的资金投入，而新进入者难以在短时间内具备充足的资本实力在各方面进行投入。第三是技术与人才壁垒，肿瘤治疗系医疗领域技术要求最高、最复杂的领域之一，肿瘤治疗临床医生是肿瘤医疗机构最核心、最关键的资源，需在特定领域经过较长期的学术积累和临床实践，方能形成安全、成熟的医疗诊治能力。医生资源尤为稀缺，对医疗团队的实践经验、研究与学术能力要求极高。第四是品牌与口碑壁垒，新进入者在短时间内难以积累大量的成功案例，难以累积口碑，尤其在肿瘤治疗领域，其医疗技术短时间内难以成熟，在重大疑难病症的治疗上难以形成影响力，其品牌的树立存在较大的困难。

6、在医疗服务板块，公司有哪些发展规划？

回答：在医疗服务板块，公司聚焦以肿瘤精准放射治疗为服务核心的连锁型肿瘤专科医院的模式打造，坚持聚焦高价值城市和机会城市，通过多点布局，在全国开设以肿瘤精准放射治疗为服务核心的医疗机构，主要依靠自建、新建模式，辅以并

购手段实现产业扩展，稳步做大连锁型专科医院的市场规模，搭建全国范围内的肿瘤医疗服务网。公司短期目标在西南地区实现新增5-7家肿瘤精准放射治疗专科医院。2022年，公司拟收购或新设医院家数不少于3家。

7、公司旗下医院的专家队伍是如何组建的？

回答：公司目前的运营模式是依靠“设备+人才”的组合。在专家人才方面，一方面得益于公司实际控制人和管理团队在本行业20余年的人力资源积累，另一方面近年来军队医院改制分流大量专家至民营医院以及部分公立医院的退休专家，公司基于过往的资源积累，和本领域的一大批专家、学科带头人建立了良好的合作关系。此外，公司还将根据实际情况与当地医学院校建立人才培养计划，实施校企合作，或在全国范围内招聘医护人员。

8、公司选择医疗标的的标准？

回答：首选标的是已经成熟运营的中小型肿瘤专科医院，其次选择能按照肿瘤放射治疗行业标准实施改造的中小型综合医院。此外，还要从地缘角度考虑，综合考量城市规模、城市人口、城市经济、医院所在区域及其周边、区域交通等情况。另需兼顾实施肿瘤放射治疗业务的行业标准，如标的周边的环保、消防、排污情况等。

9、公司收购医院的资金来源？是否存在较大资金压力？

回答：目前，公司收购医院的资金主要来源于

	<p>自有资金。现公司生产经营情况持续向好，经营性现金流充裕。未来，公司将在重点提升公司盈利能力、扩大收入规模的同时，同步做好资金统筹计划。公司可借助上市公司平台，根据产业发展需要，市场环境等因素综合考虑资本运作方案及实施计划。另公司资信状况良好，与各大银行有良好的合作关系。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年1月10日