

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：2022-003

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（网络）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 25 日 15:30-17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事长 谭平涛；总经理 谢新强；董事会秘书 谭咏薇；财务总监 张英超；保荐代表人 李鹏程 李东岳；独立董事 程志勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 总经理您好，公司目前项目的周期大概是多长？疫情的发生是否造成停工情况。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！医疗净化系统集成业务项目实施周期一般在一年以内，个别规模较大的项目如 EPC 专项项目实施周期超过一年。在当下部分疫情严重的区域，疫情管控政策增加了部分项目的现场实施难度，对实施进度有一定影响，公司针对这种情况迅速反应，采取各项应对措施，比如加快联合运营中心建设、实现技术支持人员本土化、同期内多项目联动等措施，减少项目现场实施人员的流动，让技术和服务下沉到各个区域，以保证项目按时交付。谢谢！</p> <p>2. 总经理好，请问现场管理实行“项目经理 6+2 责任制”的动态监管，是如何体现过程中动作的标准化、规范化的？请您分享一二，谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司主要从事医疗净化系统研发、设计、实施和运维，医疗净化系统集成业务的核心内容为设计和项目管理工作。项目经理 6+2 责任制是指公司从项目实施进度、项目质量、项目安全、项目劳务分包管理、项目资料 6 个项目管理维度以及项目二次创收及项目节支 2 个经济维度对项目经理进行考核。每个维度，公司均制定了相应的标准及考核目标，例如项目实施进度方面，公司将项目承接到实施完成交付整个周期划分为施工图确认、实施团队进场、样板间验收、隐蔽验收等 11 个重大节点，每个节点都制定了相应的考核标准、考核系数、考核时间，在整个实施周期，跟踪考核，</p>

实现动态监管。谢谢！

3. 目前全国疫情反复，对公司发展的影响？

答：尊敬的投资者，您好！疫情对公司发展的影响一方面，从短期看，在当下部分疫情严重的区域，疫情管控政策增加了部分项目的现场实施难度，对实施进度有一定影响，公司针对这种情况迅速反应，采取各项应对措施，比如加快联合运营中心建设、实现技术支持人员本土化等，减少项目现场实施人员的流动，让技术和服务下沉到各个区域，以保证项目的按时交付。另一方面，受益于新冠疫情后公共卫生补短板的需求增加，公司在手订单及预计承接的订单业绩将会有大幅度的增长。谢谢！

4. 公司在年报中披露，医疗专项工程 EPC 模式未来会成为公司业务的主要增长点，请问这种模式下承接的项目毛利率与一般项目的毛利率有没有差别？

答：尊敬的投资者，您好！医疗专项工程 EPC（即设计-采购-施工一体化）模式以设计为核心，设计、采购、施工等各环节紧密结合，实现项目更人性化、更优质的使用功能，打造出工艺精湛的建筑实体质量。公司依托在医疗净化系统集成业务的技术优势，向医院智能化工程、中央空调（平疫结合）工程、物流传输系统、放射防护工程、污水处理等医疗专项工程拓展。不管是医疗专项 EPC 项目还是传统项目，毛利率取决于项目规模、投资方预算金额、原材料档次、施工方法的难易程度、项目管理复杂程度等诸多因素影响。公司一直以来，在项目承接上有严格的审核流程，对于医疗专项 EPC 项目，公司也会在投标前端就对项目进行筛选，保证获取优质订单，保证公司在为业务规模扩大的同时项目毛利率维持历史水平。

5. 公司首发上市公司，实现营收 8.61 亿元，同比增长 12.99%，未来哪些领域可能实现业绩增长？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2021 年实现营收 8.61 亿，同比增长 12.99%，其中医疗净化集成业务同比增长 53.24%。新冠疫情后国家加强医疗公共卫生补短板，对医院基础设施建设、专业工程的投入明显增加，市场需求扩容明显，医疗专项工程项目规模更大。未来公司将凭借医疗净化系统业务的行业积累，充分挖掘后疫情时代的市场需求，在医院特殊科室和实验室净化系统集成服务、传染病医院和重大疫情救治基地的医疗设备配套业务及医院净化售后运维业务等方面向客户提供全方位服务，进一步推进相关业务的开拓与发展，实现业绩增长。谢谢！

6. 公司归母净利润 0.81 亿元，同比增长 64.67%，请财总说明一下利润增长因素。

答:尊敬的投资者,您好!报告期归属于上市公司股东的净利润增长,其原因之一为公司抓住新冠疫情后的刚性需求机遇,凭借多年的行业积累和品牌经验,医疗净化集成业务实现了快速增长;同时新冠疫情后,各级医院更加重视院感防范,对医疗净化系统的要求更高,公司承接的项目质量进一步得以提升;其二、2021年全国新冠疫情情况整体得到缓解,在动态管理政策下,公司医疗净化集成项目在全国范围内的实施逐步正常,同时公司加强项目现场管理,整体工期缩短,项目成本下降。医疗净化项目毛利率的提升,使得公司2021年归属于上市公司股东的净利润同比增长64.67%。谢谢!

7. 请问贵公司有何投资亮点,简述一下发展规划?

答:尊敬的投资者,您好!公司目前投资亮点主要有以下几点:1、目前,我国医疗净化系统行业市场规模约330亿,近年来市场规模增长率维持在30%以上。2、医疗净化系统行业资质、技术门槛高,公司在资质、研发技术、品牌知名度等方面处于行业领先地位。3、公司经营业绩保持较高的增长。4、公司作为抗疫先锋,院感防控能力处于国内领先水平。在火神山医院、武汉中心医院、深圳儿童医院等一批应急建设项目中,公司项目团队克服项目时间紧、任务重、标准高、物资缺等重大困难,调动公司各部门高效协作,在严苛的工期内保质保量完成了承接的项目,突显了公司高效的执行力和强大的凝聚力。

2022年经营计划:1、技术创新计划:完善和升级现有的医疗净化空调智能化控制系统;完善和升级现有的“平疫结合”隔离病房的多工况空调控制系统;立项研发BIM设计与医疗净化风管工厂加工生产的协同;2、市场开拓计划:2022年公司将在全国范围内陆续建立“区域联合营运中心”即营销与运维服务中心,提升全国各地市场营销、售后运维的区域中心地位;增强后疫情时代存量市场的客户粘度;3、优化项目精细化管理,实现效益提升;4、加强公司品牌建设;5、重视企业人才建设,建立长期有效的激励体系;6、加强企业文化建设。谢谢!

8. 财总您好,请说明一下公司经营活动现金流同比去年下降47.32%的原因。

答:尊敬的投资者,您好!公司主要从事医疗净化系统集成业务,该业务具有典型的资金密集型特性,在前期项目招标、合同签署履约、项目设计、设备和材料采购、施工分包、项目维修质保等多个环节需要大量资金,而项目进度款、竣工结算款等的回收时间较长,从而导致公司销售收现率低于购货付现率。公司医疗净化集成业务收入同比增长53.24%,截止期末公司集成业务在手订单8.98亿。随着业务规模的增长,公司在设备材料采购、施工分包、支付人员薪酬等经营付现投入增

长，导致公司经营活动现金流下降。谢谢！

9. 公司股票的估值是多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司股票目前估值是 46.46 亿，市盈率 57.11。谢谢！

10. 董秘您好，公司去年招投标的项目情况如何？请说明一下在服务项目的情况。

答：尊敬的投资者，您好！截止 2021 年年末，公司在手订单 11.25 亿，其中医疗净化集成业务 8.98 亿。目前，公司正在服务的医疗净化集成项目 31 个，例如豫西公共卫生中心（万安山医院）新建工程项目（一期）医疗专项（EPC）、深圳市中医院光明院区一期项目医用工程设备采购及安装 1 标段、长沙市第四医院滨水新城院区特殊专业医疗功能用房装修工程、福建省泰宁县卫生健康局净化及医用气体工程货物类采购项目、云南省昆明市盘龙区人民医院改扩建项目医疗专项工程设计施工一体化、武汉市肺科医院应急核酸检测平台项目 EPC 工程总承包、襄阳市中医医院（东津院区）一期工程及平战结合病房楼项目医疗专项工程设计施工一体化、河北医科大学第四医院医疗综合楼（河北省癌症中心主楼）ICU、NICU、介入中心净化工程总承包等，以上项目目前均处于正常推进中。谢谢！

11. 公司目前所有项目的市场布局是怎么样的？未来如何开拓市场？

答：尊敬的投资者，您好！2021 年完工项目大多是前期获取的订单，华中区域占比 60%左右；但从目前订单获取比例看，省外订单占比已在逐步增加，目前全国范围内公司均有相应业务。近年来，公司在河北、河南、山东、安徽、深圳等重点区域的订单持续增长，为了更好的服务客户进一步提高市占比，已先后在以上地区建立了联合运营中心（营销与运维中心），公司接下来还将在全国范围内增设联合运营中心（营销与运维中心），加大人力资源投入和区域覆盖，实现销售、售后和技术支持人员的本土化，进行市场渗透。谢谢！

12. 请问公司募集资金管理使用制度？

答：公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用、变更、管理与监督等事项作出了详尽的规定。公司将严格遵循《募集资金管理制度》的相关规定，将募集资金及时存入公司董事会指定的专项账户，并按照募集资金使用计划确保专款专用，同时规范执行深圳证券交易所及中国证监会有关募集资金使用的相关规定。谢谢！

13. 公司近期是否参与方舱医院建设？

答:尊敬的投资者,您好。方舱医院是临时设施,主要收治无症状或轻症病人,建设指标要求与医院建设有差距。目前方舱医院会选择当地的总包单位来实施。比如火神山医院的普通病房由中建三局或者武汉建工实施建设,公司承接的是火神山医院中的重症监护室和手术室,主要收治重症病人。比如上海的方舱医院是上海建工以及其他央企建设,和公司主营业务有差异,如果客户有需求,公司会免费给予建设方舱医院的支持,但对于项目的实施还是建议由当地主要总包单位来承担。谢谢!

14. 2021年公司销售毛利率为37.26%,上年同期为33.08%,同比增长4.18%,其中医疗净化系统集成业务毛利率37.32%,同比增长4.62%;医疗设备销售毛利率37.92%,同比增长7.42%,请说明报告期公司毛利率增长较大的原因及合理性。

答:尊敬的投资者,您好! 医疗净化系统集成业务:2020年上半年由于多个项目工期延误,造成项目管理成本和劳务成本上升,且疫情期间人工及材料等各项目成本较高,使得2020年毛利率水平不高。2021年公司抓住新冠疫情后的刚性需求机遇,凭借多年的行业积累和品牌经验,医疗净化集成业务实现了快速增长;同时新冠疫情后,各级医院更加重视院感防范,对医疗净化系统的要求更高,公司承接的项目质量进一步得以提升;其次,2021年全国新冠疫情情况整体得到缓解,在动态管理政策下,公司医疗净化集成项目在全国范围内的实施逐步正常,同时公司加强项目现场管理,整体工期缩短,项目成本下降。2021年医疗净化系统集成项目单位面积收入和单位面积成本均得到提升,毛利率比2020年有所上涨。 医疗设备销售:2020年度,公司销售的医疗设备大部分用于防疫,其中向湖北省新冠疫情防控指挥部销售医疗设备6,317.88万元,占当期医疗设备销售的42.46%,该部分防疫物资由政府统一定价,毛利率为13.04%,因此2020年度全年毛利率较低。2021年度公司医疗设备销售毛利率恢复正常水平,毛利率较2020年有所增长。谢谢!

15. 董事长您好,目前公司的整体业务都在国内,根据当前国际疫情情况,是否考虑将市场转向国际市场?

答:尊敬的投资者,您好!公司目前暂无转向国际市场的规划。谢谢!

16. 董秘您好,公告称公司募集资金用于项目建设,请说明项目规划及项目对公司营收的影响

答:尊敬的投资者,您好!公司有部分募集资金用于“技术研发中心升级”建设,通过购置先进的研发设备、软件系统以及引进优秀的研发技术人员,提高洁净技术方面的研发实力,加大医疗服务行业信息化、智能化领域应用开发和新技术

	<p>研发力度，提升医疗服务软、硬件系统集成能力，提高医疗资源利用效率及医疗服务质量，打造医疗净化系统领域高端价值链，树立行业标准和标杆，从而促进公司可持续发展。该募投资项目系对现有的技术研发中心进行的升级，其经济效益将从公司未来研发的产品和提供的服务中体现。谢谢</p> <p>17. 请问公司在行业内的竞争情况？</p> <p>答:医疗净化系统行业市场规模巨大，市场前景广阔，从事该行业的企业以及潜在进入者众多。但由于我国医疗净化系统行业起步较晚，发展历史只有几十年左右，属于新兴行业。目前，医疗净化系统集成服务企业经营规模普遍较小。行业内企业洁净技术水平与项目实施能力参差不齐，行业集中度较低，行业领军企业较少。从业务环节来看，从事普通的装饰施工、部件生产等技术水平要求较低业务的企业众多，该领域的业务竞争异常激烈；从事洁净项目规划 设计、新风节能技术、净化系统自动控制的企业相对较少。公司具备医疗净化系统研发、设计、实施、运维能力，并围绕医疗净化系统集成业务相关的主要科室，提供医疗设备和医疗耗材的销售，因此在该领域具有较强的竞争优势。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月25日