

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	国投证券：马帅、贺鑫 大成基金：徐雄晖 华夏久盈基金：张伟光
时间	2024年1月17日14:00-16:00
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：公司未来扩张计划是怎样的？</p> <p>A1：公司实施“自建+并购”双轮驱动发展战略，一方面公司将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；在选择标的公司方面，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。</p> <p>Q2：DRG/DIP的实施对公司的影响？</p> <p>A2：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</p>

行对公司影响相对有限。

Q3：三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？

A3：（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。

Q4：公司人才吸引政策、培养体系是怎样的？

A4：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。

Q5：重庆三博长安医院本次受到行政处罚对公司业绩和未来长远发展有什么影响？

	<p>A5：上述处罚将对公司2023年度经营业绩造成一定影响，预计减少公司2023年度营业收入5,770,555.49元、减少利润总额15,732,843.18元、减少净利润14,867,259.86元，最终实际影响金额以会计师事务所年度审计结果为准。</p> <p>针对此事，公司成立了专项工作组，要求重庆三博长安医院对发现的问题实施整改，同时，公司全面开展对其它院区的风险排查，加强对各个院区运营的规范化管理，完善相关制度、流程以及对各院区定期检查和不定期抽查机制，杜绝类似事件的再次发生。重庆三博长安医院已完成整改，本次处罚不会对重庆三博长安医院及公司未来的长期发展产生重大影响。</p>
	<p>Q6：北京新院区建设项目预计何时完工？其他新建院区预计何时开业？</p> <p>A6：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年底完成施工建设。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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月17日