

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：2024-001

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月14日 15:00-17:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 谭平涛先生 总经理 谢新强先生 独立董事 齐亮先生 董事会秘书、副总经理 彭沾先生 财务负责人 张英超女士 保荐代表人 胡向春女士
投资者关	<p>1. 总经理先生, 公司 2023 年不断收到中标通知, 为何一季度严重亏损? 何时能止损转赢?</p> <p>答: 尊敬的投资者, 您好! 公司一季度业绩同比下滑主要系: ①公司 2023 年高速发展, 人员增长幅度较大, 人工成本增幅明显, 销售人员、技术支持人员的增长带来了订单增长, 但订单转换成产值还有一定滞后性; ②公司新办公大楼的投入使用, 提升了公司的品牌形象, 吸引更多专业技术人员的加入, 但同时也导致公司运营成本的增长; ③公司高度重视现金流, 对单项目实行现金流管控措施, 根据项目回款推进项目产值, 在一定程度上会导致部分项目完工时间的推后。</p> <p>公司高度重视企业经营与发展, 目前正在实行全面预算、推进流程改革、人员任职资格评估(优化人员结构)、全公司信息化升级等各项管理措施, 多维度进行降本增效, 提升人效比, 努力实现业绩持续增长, 为股东创造更好的回报。</p>

<p>系活动主 要内容介 绍</p>	<p>2. (1) 公司一季度业绩同比下滑的原因,为什么利润下降这么多,仅是股权激励的原因吗?(2) 公司目前在手订单数量,其中净化集成有多少?(3) 今明两年的业绩指引,股权激励是否能完成?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司一季度业绩同比下滑主要系:①公司 2023 年高速发展,人员增长幅度较大,人工成本增幅明显,销售人员、技术支持人员的增长带来了订单增长,但订单转换成产值还有一定滞后性;②公司新办公大楼的投入使用,提升了公司的品牌形象,吸引更多专业技术人员的加入,但同时也导致公司运营成本的增长;③公司高度重视现金流,对单项目实行现金流管控措施,根据项目回款推进项目产值,在一定程度上会导致部分项目完工时间的推后。</p> <p>一季度在手订单、新增订单仍然呈现增长趋势,截止 2024 年 3 月 31 日公司在手订单 26.86 亿,其中医疗净化项目在手订单 25.18 亿。</p> <p>公司高度重视企业经营与发展,努力实现业绩持续成长,为股东创造更好的回报。</p> <p>3. 公司股价长期处于破发状态而且破发 50%以上,公司无增持无回购。请问谭董是如何回报给广大投资者的?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司二级市场股票价格除受企业自身经营业绩影响外,还受宏观经济环境、股市市场行情、行业基本面、投资者情绪等方面因素影响,公司将坚持以“医疗专项与实验室集成化整体解决方案”为主,以“智慧医疗集成化服务,医疗专项工程售后整体运维托管,医疗器械的研发、生产、销售及医疗耗材的贮存、销售、第三方配送”为辅的“二主三副”业务布局,努力实现业绩持续成长,为股东创造更好的回报。公司后续如有相关回购或增持计划,将根据相关法律法规的规定及时履行信息披露义务,感谢您的关注。</p> <p>4. 您好,请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在?如何保持这种优势?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!和同行业其他公司相比,我们公司的差异化优势在于:</p> <p>第一、组织与企业文化优势:公司高度重视组织能力的建设,实行以“区域营运中心”为依托、以“兜底人”为龙头、基于“项目”核心的深度纵向管理,提升项目执行效率、提高项目净利润率,为客户提供更及时、周到、个性化的服务。公司始终坚持以“以客户为中心,以奋斗者为本”的核心价值观,注重人才梯队培养,持续建设多元化的人才储备。</p> <p>第二、研发技术与创新优势:公司拥有一支创新能力较强、专业素质高的研发队伍,能够深刻理解和把握行业技术发展方向,并受邀编制多个行业标准及指导性文件。能够为各类医院量身定制临床科室医疗净化系统服务,业务范围覆盖洁净手术室、负压病房、ICU、PCR 实验室等重点洁净临床科室。并扩展实验室领域的专业技术服务。</p> <p>第三、创新服务优势:向大中型医院客户提供优质、全方位的 24</p>
----------------------------	--

小时“保姆式”运维服务，在重点区域设立售后机构，最大限度满足医院的后续个性化服务需求。

保持优势有以下两点：

第一：随着公司快速发展，组织规模日益壮大，从组织形态、流程设计、文化建设、绩效管理、薪酬激励等诸多方面着手进行变革和优化。稳定人才队伍、提高创业积极性和主动性。

第二：公司将积极响应新质生产力的创新发展要求，加快高科技、高效能、高质量的信息化建设，不断提升核心竞争力，实现稳健可持续发展。

5. 股价低迷，是否有回购提振计划。

答：尊敬的投资者，您好！公司暂无回购计划。公司将综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，在符合《公司章程》及相关规则的前提下，综合考虑股东利益及公司发展战略需要并根据具体情况进行决策。未来如有相关计划，公司将严格按照有关法律法规履行信息披露义务。

6. 对于当前股价有什么看法？

答：尊敬的投资者，您好！公司二级市场股票价格除受企业自身经营业绩影响外，还受宏观经济环境、股市市场行情、行业基本面、投资者情绪等方面因素影响，目前公司股价偏离内在价值、处于低估水平，公司正着手建立市值管理工作方案，将持续开展系统性的市值管理工作，促进公司高质量发展。

7. 一般账期要多久，应收账款风险是否可控？

答：尊敬的投资者，您好！公司1年以内的应收账款占比高，超过3年的应收账款占比低，公司账龄结构总体较为良好。对应收款项风险的管理及应对措施如下：（1）公司定期（或至少每年）对客户资信情况进行评估（2）逾期没有回收的货款，加强催收力度，并保留催收记录（3）业务部门必须按客户设置应收账款台账，每月与客户进行核对（4）公司将应收账款的回款数量和回收率作为考核业务部门和销售人员的指标。

8. 什么时候回购股票？

答：尊敬的投资者，您好！公司暂无回购计划。公司将综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，在符合《公司章程》及相关规则的前提下，综合考虑股东利益及公司发展战略需要并根据具体情况进行决策。未来如有相关计划，公司将严格按照有关法律法规履行信息披露义务。感谢您的关注！

9. 公司目前在医院医疗人工智能业务方面有所布局？未来会在数字经济人工智能方面加大投资布局力度吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司围绕以“医疗专项与实验室集成

化整体解决方案”为主，以“智慧医疗集成化服务，医疗专项工程售后整体运维托管，医疗器械的研发、生产、销售及医疗耗材的贮存、销售、第三方配送”为辅的“二主三副”的布局开展业务，公司智能信息化系统在医疗建设方面的应用主要涉及以手术部为主的特殊科室，主要以解决医院感染控制、为医护和患者创造更高效、安全、便捷的诊疗条件为目的。

具体围绕以下步骤开展：1、调研阶段：搜集使用方使用需求；2、方案定制阶段：匹配有适用性的智能系统及技术进行功能讲解、分析，针对性定制具体应用方案；3、实施阶段：整合产业链资源，通过设计、采购、施工及调试，完成落地；4、售后运维阶段：通过“保姆式”售后服务保障净化系统良好运行。目前，公司正致力于收集与分析数字化与智能化系统的运行基础数据，暂未开展医疗与 AI 相结合的具体相关业务。未来公司将聚焦主业，同时密切关注前沿技术的发展，并积极推动相关技术的应用落地。

10. 公司坏账计提逐年增加，严重侵蚀了净利润，干的越多计提越多的循环，造成增收不增利的局面，公司做何解释？

答：尊敬的投资者，您好！公司应收账款（含合同资产）增长较快，主要由于公司营业收入增长较快，但医疗净化系统集成业务客户回款周期相对较长；公司客户主要为国内公立医院，实际执行中支付审批流程较为复杂，实际回款期较合同约定更长，符合业务实际情况，具备合理性。公司客户主要为公立医院及政府代建机构，客户信誉度高，发生坏账损失的风险较小。公司将进一步完善项目管理体系，通过加强供应商管理和内部管控，提高项目现场的管理水平，加快项目实施进度，及时回收进度款；同时，公司通过加强对已完工项目的管理，加快已完工项目的结算工作，从而推动客户的审计结算程序，加快客户回款进度。随着公司应收账款管控措施的落地，公司回款会逐步改善，从而释放净利润。

11. 应收帐款日益高涨，现金流不容乐观。是否对公司后续经营造成潜在危机，公司将如何应对，走出困境？

答：尊敬的投资者，您好！公司应收帐款日益高涨，现金流不容乐观，主要由于从事的医疗净化系统集成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、竣工结算款等回收时间较长，导致报告期内销售当年回款情况较差。公司坚持专注主业，不断提升自身盈利能力，同时货币资金和银行授信额度充足。另外，公司拟采取如下应对措施改善公司现金流以保障可转债的偿付：

(1) 加强和优化资金管理

公司目前在手订单充足，且所处医疗健康领域持续向好。公司将加强对潜在项目的现金流评估，选择回款较好且利润较好的优质订单，合理预测项目现金流入及流出情况，公司通过与供应商的长期合作关系，建立了稳定的付款信用政策，从而能够提前做好资金规划。

(2) 加强项目管理，加快回款进度

公司将进一步完善项目管理体系，通过加强供应商管理和内部管控，提高项目现场的管理水平，加快项目实施进度；同时，公司通过加强对已完工项目的管理，加快已完工项目的结算工作，从而推动客户的审计结算程序，加快客户回款进度。

(3) 公司持续提升管理，高质量发展

公司高度重视企业经营与发展，目前正在实行全面预算、推进流程改革、人员任职资格评估(优化人员结构)、全公司信息化升级等各项管理措施，多维度进行降本增效，提升人效比，实现业绩持续成长，为股东创造更好的回报。

12. 您好，请问公司是否重视自己的 ESG 表现和社会形象？我发现华证新季度给贵司的评级仅为 BB。公司对于如何平衡员工福利、社区贡献与供应链责任有何独到见解？贵公司未来是否会有具体战略，比如通过员工股权激励计划或建立供应链责任合作机制，来优化社会绩效？

答:尊敬的投资者，您好！公司一直高度重视环境保护、社会责任及公司治理，积极践行可持续发展理念，将绿色低碳理念融入日常生产经营管理各个环节，具体情况在年度报告相关章节中均有披露。供应链管理、员工福利、社会贡献都是关注的 ESG 议题。

(1) 在供应链管理方面，公司在经营管理过程中不断加强与各方的沟通与合作，充分尊重并保护供应商、客户的合法权益，从而建立良好的合作伙伴关系。对供应链的管理上，严格把关供应商的准入门槛，建立了较为完善的供应商管理体系，不断优化供应商队伍，与供应商保持良好的战略合作关系；不断提升研发创新能力，为客户提供高性价比的产品及服务，并致力于与客户建立长期稳定的合作关系，在为顾客、社会创造更大价值的同时，与供应商、客户携手共进，互相监督持续改善，把履行企业社会责任贯穿于企业经营和管理的各个环节，实现企业与社会和谐发展。

(2) 在员工福利方面，公司坚持“以人为本”，尊重员工，想员工所想，思员工所思，维护和保障员工的各项合法权益，把员工发展放在重要位置，以鼓励员工在公司长期发展。完善员工薪资福利体系、为员工组织健康体检、团建等，保障员工的合法权益；为员工提供丰厚的福利政策。三八妇女节、中秋节、春节等节日，公司均会发放礼品；为员工提供餐费补贴、节日物资、旅游奖励、就医帮助和生病住院慰问金或物资等，为员工解决子女入学问题，根据岗位分类，为部分员工购买意外保险；公司设立了“永续发展计划”，根据员工的实际能力和发展潜力及员工的个人愿望，把员工放到合适的位置，定期提供培训，发挥其最大潜力，使员工的个人发展愿望与企业的发展步调一致。

(3) 在社会贡献方面，公司积极承担社会责任，重视与社会各方建立良好的公共关系，与政府保持联系并接受监督，履行纳税人义务，积极参与公益事业，在力所能及的范围内，支持地区建设，为推进和谐社会贡献自己的力量。2023 年，公司通过湖北省教育基金会、

浠水县教育基金等捐赠 90 万元，通过社会公益组织、行业协会等平台捐赠物资约 47.78 万元。公司始终践行可持续发展理念，坚持将可持续发展理念融入企业顶层规划中，专注完善 ESG 管理架构，明确 ESG 工作机制。未来公司将继续贯彻环保理念，提高综合治理水平，持续优化和完善 ESG 相关工作，履行相应的社会责任，贡献经济社会可持续发展，坚定不移地为成为股东、员工、客户和社会信赖的优质企业而努力。感谢您的关注。

13. 公司 2022 上市发行价 39.3 元/股，从 2021 年报看，发展至今营业额剧增 100%，但股价一路无阻力下跌，破发 50% 以上！这是个鲜明的对比，作为管理者请换位思考一下股民的感受。

答:尊敬的投资者,您好!股价低迷,公司与公众投资者是共同体,感同身受。公司二级市场股票价格除受企业自身经营业绩影响外,还受宏观经济环境、股市市场行情、行业基本面、投资者情绪等方面因素影响,公司将坚持以“医疗专项与实验室集成化整体解决方案”为主,以“智慧医疗集成化服务,医疗专项工程售后整体运维托管,医疗器械的研发、生产、销售及医疗耗材的贮存、销售、第三方配送”为辅的“二主三副”业务布局,努力实现业绩持续成长,为股东创造更好的回报。

14. 今年一季度只有 2.3 亿收入,去年是 16 亿,今年能否达到去年收入和利润?

答:尊敬的投资者,您好!公司 2024 年业绩详情敬请关注公司未来披露的定期报告。公司将聚焦主业,充分发挥自身核心竞争力,继续努力做好经营管理,推动公司高质量发展,争取以更好的业绩回报股东。

15. 公司在手承建合同有多少?大概需要多久会给公司带来收益?

答:尊敬的投资者,您好!截止 2024 年 3 月 31 日公司在手订单 26.86 亿,其中医疗净化项目在手订单 25.18 亿,在手订单充足,随着单个订单体量逐年增大,目前项目订单从中标到完工交付预计 1-2 年。

16. 请问二季度到目前,公司回款情况如何?公司是否有申请到新的资质

答:尊敬的投资者,您好!公司目前经营正常,2024 年经营情况敬请关注公司未来披露的定期报告。

17. 如何看待未来公司所处行业的前景?公司目前在行业中的地位以及将来的定位是怎样的?

答:尊敬的投资者,您好!随着全面贯彻实施“十四五”规划,推进健康中国建设的步伐提速。构建强大的公共卫生体系,深化医药卫生体制改革,完善医疗服务质量和加强高质量医院建设,加快优质医

疗资源扩容和区域均衡布局成为重中之重；同时，人口老龄化进程加速。在此背景下，各项完善医疗行业发展的政策持续出台，进一步明确了发展新阶段健康领域改革发展的目标、方向和举措，全国各地医院建设势头迅猛，新、改、扩建需求不断增加，医疗行业发展市场广阔。

就医疗净化细分领域而言，目前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。公司系国家级高新技术企业，是一家医疗专项与实验室集成化整体解决方案服务商，致力于为医院、高校、疾控中心、检验检测机构等单位提供一站式全过程专业技术服务和全周期客户服务，主营业务包括医疗专项与实验室集成化服务，智慧医疗集成化服务，医疗专项工程售后整体运维托管，医疗器械的研发、生产、销售及医疗耗材的贮存、销售、第三方配送。公司医疗净化集成业务发展迅速，收入规模和中标金额位居行业前列。

18. 公司在手订单很多，且金额较过往都增大很多，看起来处于加速快跑期。股价的下跌影响到股权激励，在如此大压力的工作负荷下，如何做好核心员工的激励，和控制流动性并保证项目的正常交付？

答:尊敬的投资者，您好！公司实施股权激励计划目的是激励核心员工创造更大价值，将核心员工与公司未来高度绑定，是落实公司发展战略的关键，也是实现公司长期内在价值稳健增长、保障股东利益的重要举措。公司股价短期波动受多方面因素影响，而长期走势还是会回归公司业务发展情况和业绩表现。公司会一如既往深耕细作，继续努力做好经营管理，推动公司高质量发展，争取以更好的业绩回报股东。

公司始终坚持以“以客户为中心，以奋斗者为本”的核心价值观，注重人才梯队培养，持续建设多元化的人才储备，通过采取校企深度合作，推行“松苗”计划、新人“面对面”培训、干部“轮岗”、“竞聘”等一系列措施，完善培训体系、晋升体系和绩效管理体系等，公司已建立与发展相适应的具有竞争力的薪酬体系，对公司稳定人才队伍、提高创业积极性和主动性起到了积极的作用，也进一步推动公司企业文化和核心价值观落地，以提升员工的成长感、成就感和归属感。

19. 公司可转债发行数额无变化？具体发行日期是否确定？

答:尊敬的投资者，您好！公司可转债发行若涉及相关披露事项，公司将严格按照证监会和交易所的要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

20. 请问贵公司对于股价破发 50%多被套股民伤痕累累，作为公司管理者能不能用实际行动来让广大股东看见你们是有作为而不是口号！！

答:尊敬的投资者，您好！公司二级市场股票价格短期波动受多方面因素影响，而长期走势还是会回归公司业务发展情况和业绩表

	现，相信市场会认可公司的价值。公司将努力做好经营管理，专注净化主业，争取以更好的业绩回报股东。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年05月14日