

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：2023-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>北京信托：吴洋 阳光资产：杨伦 国融基金：武博文 国都资管：姚巍 华夏久盈：谢达成 安信基金：许汪洋 华福证券：刘佳琦 申万金创：肖黎明 申万资管：李菁 中银资管：陈乐天 益民基金 张婷 申万研究所：余玉君、陈田甜 山西证券：魏赟、冯瑞 方正医药：张语馨、窦慧敏 方正资管：刘斐 民生加银：郝梦娇</p>
<p>时间</p>	<p>2023年7月26日10：00-12：00</p>
<p>地点</p>	<p>北京市海淀区世纪金源香山商旅酒店831栋会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理、董秘：胡卫卫 财务总监：乔明浩 证代：田晓楠</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>Q1：三博脑科集团在扩张过程中如何实现技术的输出复制？</p> <p>A1：三博脑科在创立初期选择做高精尖神经外科为主综合医疗服务，是希望在有限资源下做最能体现技术水平和品牌的医疗服务，更能有助于提高公司的知名度和市场影响力。公司第一家医院北京三博有90%以上患者来自全国各地，其年手术量平均3,800台左右，其中四级手术占比超过85%，为公司树立了良好的品牌形象和口碑。</p> <p>同时，三博脑科坚持“医教研”一体化发展理念，公司有成熟的人才培养体系和充足的人才储备，北京三博是首都医科大学硕士点、博士点、博士后流动站，每年在院学生70人，博士后12名。外地医院院长和其他医生都在北京三博进行过专业学习培训或由北京三博直接派驻，以不断提高外地医院的医疗服务水平和服务质量。</p>

Q2: 公司外地的洛阳和河南医院的发展进度如何?

A2: 洛阳三博目前还未纳入并表范围, 公司正在全力推进项目进程; 河南三博受宏观经济因素影响, 去年呈亏损状态, 随着经济形势的好转, 其经营状况也有很大改善。

Q3: 一般多久可以达到成熟状态? 昆明院区进度为何偏慢?

A3: 每家医院情况不太一样, 需要分别看待, 以福建三博为例, 获取医保资质后, 一般3年左右时间达到盈亏平衡。昆明院区受当地政策、院区物理空间场地的限制导致其发展受一些影响, 为改善院区环境, 公司已购置新的土地用于昆明新院区建设。

Q4: 北京院区的医保收入占比大概多少?

A4: 以2022年度数据来看, 北京三博医保收入占比在26%左右。未来随着异地联网范围的扩大, 医保收入将有所提高。

公司医保收入的确认口径为包括通过本地医保直接支付的费用加上外地患者就诊后医保范围内费用直接通过异地结算网络实时结算的费用。对于未实施异地结算的地区, 患者自费后回到当地报销的部分, 公司将其按照自费处理。

Q5: 病人来源主要是什么?

A5: 对于病人的获取, 首先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。第二, 公司所属医院也加强和当地医院合作, 做好互动、互补, 对于病症复杂、手术难度高的患者, 大家会推荐给三博脑科, 三博脑科也会反哺这些医院, 与其进行学术交流, 提供技术帮扶。第三, 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。现公司已完成上市，知名度和影响力得以提升，未来将充分利用好上市平台，努力扩大公司医疗服务覆盖范围。

Q6: 三博脑科作为民营医院，院区医生是否可以评职称？

A6: 可以。近年来国家对鼓励促进社会办医发展做出重要部署，大力支持社会力量提供医疗服务，并通过一系列政策明确要求破除社会力量进入医疗领域的不合理限制和隐性壁垒，在医保定点、科研立项、职称评定、继续教育等方面使民营医院与公立医院享有同等待遇，为社会办医提供了更加良好的政策环境和更广阔的发展空间。

Q7: 脑科是否有季节性因素？

A7: 除了春节、五一、国庆长假有些许影响外，整体上公司医疗服务业务没有明显的季节性。

Q8: 公司作为民营医院，相比于公立医院优势在哪里？

A8: 公司的集团化运营模式、“医教研”一体化发展理念、激励机制、服务保障等方面相较于公立医院有自身独特之处。并且作为民营医院，更容易实现在其他地区建院扩张，可以更好地实现优质资源的下沉，服务更多普通大众。

Q9: DRG/DIP对公司的影响？

A9: 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，基本在30%左右，所以DRG/DIP的执行对公司影响有限。

Q10: 关于北京和外地医院的竞争格局，单家医院的辐射半径？

A10: 北京院区的患者来自全国各地。外地控股的院区会做区域

	医疗中心，西安三博主要覆盖西北诸省，昆明三博可覆盖云贵地区，重庆院区也会覆盖贵州北部，未来公司将适时在长三角和珠三角布局，具体还需要结合公司实际发展情况来做进一步规划。
附件清单（如有）	无
日期	2023年7月26日