

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：2024-004

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	橡果资产 魏鑫、高特佳投资 葛战一、金股证券投资 曹志平、华泰证券 邵凌、安卓投资 李伟、玖金(深圳)投资 郑奇国
时间	2024年6月4日 14:00-14:40
地点	线上
上市公司接待人员姓名	财务负责人张英超、证券事务代表李心怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次活动主要问题汇总如下：</p> <p><b>1、公司如何应对医疗净化系统项目实施过程中可能出现的风险？</b></p> <p>答：公司项目实施过程中主要风险是应收账款风险，主要应对措施：①公司定期(或至少每年)对客户资信情况进行评估；逾期没有回收的货款，加强回收力度，并保留收款记录。②加强项目管理，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。</p> <p><b>2、请问公司在辅助生殖领域的规划与进展情况？</b></p> <p>答：辅助生殖中心作为医疗场景中涉及孕育新生命的特殊场所，与医院其他手术部、ICU、供应室在设计、验收指标方面有着质的区别。除了对温湿度、新风要求较高外，对气味（空气质量）、噪声、照度等指标尤为敏感。辅助生殖中心有较多特殊性，公司组建了专班团队进行针对性研究探讨，已有多个辅助生殖中心的设计及建设经验。</p> <p><b>3、公司一季度实现营业总收入 2.3 亿元，与去年同期相比下降了 4.37%。营收主要减少在哪些方面？公司 2024 年一季度财报中净利润也存在下滑，请问原因是什么？</b></p> <p>答：公司收入确定采取的是“终验法”即：完工一次性确认收</p>

入，因为项目实施周期问题，一季度完工项目相对较少。

一季度利润同比下滑，主要原因：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。

**4、能否分享公司在医疗净化系统集成领域的最新市场占有率数据？面对达实久信、港通医疗等竞争对手，公司采取了哪些措施来保持和提升竞争力？**

答：医疗净化系统集成业务平均每年约 312.68 亿元的市场规模，按照公司 2023 年医疗净化系统集成业务收入 13.50 亿元，市场占有率约 4.32%；按照公司 2023 年末医疗净化系统集成业务在手订单金额 20.12 亿元计算，公司市场占有率约 6.43%。总体占比较小。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。公司医疗专项与实验室集成业务发展迅速，收入规模和中标金额位居行业前列。

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”的业务布局。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、公司的大客户需求情况近一年来的变化趋势是怎样的，近一年新增客户的覆盖领域有哪些？**

答：随着公司业务拓展，每年主要客户都有变动，客户从区域性向全国范围拓展，逐渐渗透拥有雄厚医疗资源的一线城市；客户和订单类型更加多元化，公司服务能力持续提升。

**6、公司是怎么将物联网、人工智能等数字经济和医疗净化方面相结合的，能否举例说明？**

答：公司率先融合物联网、云计算等新兴技术，开创性地推出全院信息化系统、特殊科室智能化系统、实验室信息化系统、物联网系统、IT 软件开发及自控柜研发等。旨在拓展医疗智慧信息化、特殊科室智能化等数字场景综合解决方案。

**7、近期原材料价格波动对公司成本有何影响？公司在供应链管理方面有哪些优化措施？**

答：原材料价格波动对成本有一定的影响，公司采取的措施：  
①成本端：及时了解行情，与供应商签订战略协议，进行预订、锁单等措施，保障价格稳定；  
②收入端：根据原材料涨幅、交付周期，合同中约定材料调价条款，转嫁部分风险。

	<p><b>8、公司也提供医疗净化系统集成服务，提供医院手术室、ICU、实验室等区域的净化系统解决方案。公司如何满足客户的多样化需求？</b></p> <p>答：医疗净化系统的设计具有较强的专业性和定制化特征，具体表现为设计不仅要符合医院各类特殊科室的建设标准，也要满足医院感染控制的要求，还需要根据客户个性化需求和项目实际情况进行系统定制化配置和集成设计。同时医疗净化系统涉及净化空调系统、净化装饰系统、智能化信息系统、电气系统、医用气体系统、给排水系统等多个系统，各系统之间相互影响、有机结合，整体运行对各类环境指标形成的有效控制，在设计上具有较高的技术门槛。公司具有较强的专业设计能力，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><b>9、一季度研发费用总额为 1,646 万元，研发费用占营业收入的比重为 7.17%，同比下降了 2.53 个百分点。华康医疗在研发方面的投入占公司总收入的比例是多少？能否分享一些公司近期在医疗净化系统领域的创新成果或技术突破？</b></p> <p>答：公司 2023 年公司研发投入占营业收入的比例为 5.32%。公司通过不断创新，掌握了新风采集及过滤技术、节能型二次回风技术、新风深度除湿节能技术、净化机组一拖多系统独立控温技术等核心技术。公司主编及参编了多项国家、行业技术标准和规范，如：《医院洁净手术部建设评价标准》、《辅助生殖医学中心建设标准》、《应急医疗设施工程建设指南》、《传染病医院设计指南》、《洁净室空气洁净度监测》等。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 6 月 4 日