

西安国际医学投资股份有限公司投资者关系活动记录表

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	投资者网上提问
时间	2025年5月20日 15:00—17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开
上市公司接待人员姓名	1、总裁刘瑞轩 2、副总裁、董事会秘书丁震 3、财务总监王亚星 4、独立董事师萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p>1、贵公司大健康医疗服务具体指哪些内容？</p> <p>经过多年发展，国际医学已初步建成了一个从医疗服务到康复医养全方位、全生命周期的医、康、养大健康服务平台。</p> <p>公司正在持续加强“综合医疗+特色专科”的医疗服务优势，拓展生命健康管理、医养结合服务、互联网医疗服务、国际医疗服务、智慧医院与数字化医疗等新业务板块，通过差异化经营，调整业务结构和运营效率，努力实现经营业绩提升，不断增强公司综合实力。</p>

2、贵公司一直在强调自身医疗资源丰富，但是从经营的角度来说，如果在整个全国或者西安本地没有可以拿的出手的科室患者凭什么到贵公司所在医院就诊呢，其次贵公司一直在强调会通过差异化经营作为突破口，但是所谓的差异化只是概念而已，具体有哪些可实施方案？

根据公司医疗服务主业的发展规划，公司一方面致力于提供高质量普惠型医疗服务，成功打造了脑科、心血管、消化、胸科、肿瘤、血液病、骨科等多个优势专科，开展了一系列技术含量高、难度大的复杂型医疗项目，包括多项世界首例、国内首例、西北首例复杂手术；另一方面，公司在医美整形、康复、妇儿、健康管理、中医、辅助生殖、精神心理、特需服务、质子治疗等板块也进行了积极的布局，打造特色专科，契合人民群众日益增长的多样化健康需求，以三甲医院规范化的医疗品质为基石，不断拓展高附加值医疗健康市场。其中神经内科被评为国家及省级临床重点专科建设项目，心血管外科、普外科、肿瘤内科、血液内科、超声科和精神心理科被评为省级临床重点或优势专科，消化内科、放射科、康复医学科、妇产科、医学影像科、骨科、麻醉和康复被评为市级临床重点或优势专科。

3、请贵公司对自身在整个医疗服务行业中处于什么样的地位进行评价，并给出客观评价，如何看待当前贵公司面临的风险和困境？

公司以大健康医疗服务和现代医学技术转化应用为主业，目前正在运营西安高新医院、西安国际医学中心医院两大综合性医疗院区，规划床位合计过万张。公司通过多年发展，汇聚了区域内优质的医疗资源，形成了“综合医疗+特色专科”的创新业务模式，医疗综合实力不断增强。

公司在经营中主要面临医疗政策、市场竞争、管理运营等方面的风险，公司将坚持贯彻以患者为中心的发展理念，秉持“佑护无法衡量的价值”的宗旨，通过制度创新、管理革新、技术更新等多维驱动，构建优质高效的医疗服务体系，推动集团在完善

学科建设、加强医疗质量、提升服务水平、调整业务结构、增强管理效能等方面实现高质量发展。

4、请问贵公司中心医院的哪些科室可以作为国际或者国内领先水平？

西安国际医学中心医院是一所集医疗、科研、教学、预防、保健、康复、健康管理为一体，通过国际 JCI 认证，按照三级甲等医院标准建设的综合医院，是西北大学附属医院、温州医科大学、陕西中医药大学教学医院，是全球著名医疗机构——美国妙佑医疗国际（Mayo Clinic）联盟成员医院。

医院在急危重症救治、罕见疑难疾病诊疗、介入诊疗、微创手术、肿瘤综合治疗、整复技术、3D 打印技术、细胞治疗等方面具有区域领先、国内先进、国际一流水平，为西北首家钇-90、镭-223 规范化诊疗中心。神经外科成功开展国际首例经鼻蝶神经内镜三脑室底造瘘治疗脑积水手术；心脏内科成功完成国际首例保留左侧锁骨下动脉的主动脉腔内隔绝术 心脏腔内超声指导下左心耳封堵术；心脏外科成功实施国际首创心肌桥旁路移植手术及国内首例经股导管主动脉置换术 主动脉腔内隔绝术；呼吸与危重症医学科成功开展国内首例经支气管镜支气管超声导向鞘定位的跨支气管壁冷冻肺活检术；胸腔外科的特色是单孔微创同时双侧治疗肺部单发或多发小结节，尤其是微创下进行复杂肺癌及食管癌手术；骨科医院成功实施世界首例 3D 打印可动人工颈椎假体置入治疗脊髓型颈椎病手术……

医院以“让患者有尊严的生活，让医者有尊严的工作”为价值观，以“佑护无法衡量的价值”为宗旨，以“汇聚人类生命科学智慧，同步国际先进诊疗水平”为愿景，秉承“珍惜每一次服务，一次做好”的服务理念，全力打造“老百姓家门口的国际化医院”。

5、如何解决人才流失问题？

截至 2024 年 12 月 31 日，公司现有在册员工 8858 人，同比增长接近 10%。其中高级职称占比 26%，博硕士人员占比 52.1%，

享受国家特殊津贴 11 人，博、硕士研究生导师 120 余人，国家及省级以上各专业学会中任职 600 余人次。公司将继续在学习培训、事业平台、工作氛围、福利待遇等方面创造条件，尊重人才、关心人才、爱护人才、培养人才、发展人才，继续积极引进高学历专业人才、高层次实用人才和医院学科带头人，为企业综合提质增效升级提供有力支撑。

6、请问贵公司长期亏损是否存在退市的可能？对于质押长期过高有哪些具体计划和行动方案？

根据《深圳证券交易所股票上市规则》关于财务类强制退市的相关规定，公司未触及退市风险警示的情形。大股东资信状况良好，具备较强的资金偿还能力，其股份质押对上市公司生产经营、公司治理等不产生实质性影响。

7、近五年股价从高点缩水 70%，市值仅 114 亿（2025 年 5 月数据），如何提振市场信心？

公司股价的波动受多种因素影响。近年来，随着公司新建医院的投用，业务规模的增长和营业收入提升，医疗综合实力不断提升。

公司坚持大健康医疗服务和现代医学技术转化应用主业，目前正在运营西安高新医院、西安国际医学中心医院两大综合性医疗院区，规划床位合计过万张。近三年，旗下医疗机构门急诊服务量由 2022 年的 154.67 万人次增加到 2024 年的 257.27 万人次；员工总数由 7,750 人增加到 2024 年的 8,858 人；公司营业收入从 27.11 亿元增长至 2024 年的 48.15 亿元；归属于母公司净利润从 -11.77 亿元减亏至 2024 年的 -2.54 亿元。现阶段，公司亏损还受前期各新建医疗项目陆续投用影响，营业收入规模尚未能覆盖运营成本和期间费用。

面对我国“银发经济”的发展空间以及人民群众日益增长的多样化健康需求，公司将充分依托现有的三级甲等、国际 JCI 认证，妙佑医疗联盟成员医院的提供全生命周期医疗健康服务平台，向广大患者提供高质量综合医疗服务，公司旗下医疗机构将

在医疗服务质量持续优化的同时，通过精细化运营，调整业务结构，提升运营质效。一方面实施差异化经营策略，扩大服务规模；另一方面优化内部管理流程，提高运营效率。

8、2024年提出1-1.5亿元回购计划。提问：当前股价低迷是否影响回购进度？除回购外，是否有其他市值管理措施（如分红规划）？

截止2025年5月20日，公司股份回购实施期限届满，公司累计通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份19,304,400股，占公司目前总股本比例为0.8540%，成交总金额100,019,214.1元（不含交易费用）。长期以来，公司管理团队高度重视提升上市公司发展质量和市值管理工作，通过重大资产重组、股权激励、投资者关系管理、信息披露、股份回购、非公开发行、高管集体增持等措施提升公司价值。我们将切实做好经营管理，不断提升内在价值，努力以良好的业绩回报广大投资者。

9、公司与华为、迈瑞合作推动数字化转型，但研发费用率仅0.16%。提问：AI在临床诊断、运营管理中的具体落地案例？是否已量化节省成本或提升效率？

公司对前沿技术始终保持高度关注，目前已上线了医院信息系统、电子病历系统、医技报告解析、智能机器人、预问诊系统、智能辅助诊疗系统、辅助免疫组化诊断项目、脱落细胞学DNA倍体分析系统等多医疗业务应用场景，提升了医疗的诊断效率与质量，减轻了医生重复性工作负担，使医生能够更加专注于诊疗活动和患者沟通，提高患者服务质量。

10、中心医院外地患者占比约40%，但西北地区医疗资源竞争加剧（如外资医院进入）。提问：如何巩固外地患者导流优势（如与周边省份医保互通）？是否计划通过互联网医疗扩大服务半径？

公司正积极拓展分级诊疗网点，全力打造新型医联体，与陕西省内外的百余家基层医疗机构签署协议开展业务合作，并不断向中西部地区拓展基层合作医院网络，将优质医疗资源下沉到基

层的同时，为更多的急危重症患者提供优质服务，加快构建立足西安，覆盖陕西，辐射中西部的医疗服务线下连锁网络。

2024年高新医院与111家医联体成员单位，107家专科联盟，14家协议单位建立合作关系；中心医院新增合作医疗机构28家，累计与162家单位建立合作关系。

公司还打造“互联网医疗”模式，积极探索多元化创新护理服务模式，包括家庭访视、延续护理、互联网护理等，满足不同患者的个性化健康需求。以上线上、线下相结合的服务模式正在对公司扩大外地患者占比发挥积极的作用，并将对未来进一步的发展打下良好的基础。

11、西安国际医学中心医院尚未完成三甲评审，而高新医院已是三甲。提问：评审进度是否影响医保支付或患者信任度？预计何时完成？

西安国际医学中心医院申报三甲医院评级有助于医院不断完善管理和运营体系，优化诊疗流程，细化标准细则，提升服务质量，提升行业影响力，推动医院高质量发展，并对公司产生积极影响。在三甲医院等级评审期间，不会对患者就医和医保支付产生影响。2025年是西安国际医学中心医院三甲评审的关键年，医院将系统性推进三甲创建的各项工作。

12、肿瘤治疗领域竞争激烈（如公立医院放疗科）。提问：质子中心的差异化定位？初期患者来源规划（本地/外地）？收费标准是否已获批？

建设中的国际医学中心医院质子中心将成为西北首家质子治疗机构。质子治疗作为一种新型的肿瘤放疗技术，在疗效和安全性方面与传统的放疗手段相比都展现出一定的优越性，是目前世界肿瘤放疗领域最先进和有效的肿瘤治疗方法。初期患者预计将辐射整个西北地区。国际医学中心医院作为民营医疗机构具有收费自主定价权，具体定价将参考市场价格确定。

13、质子治疗中心什么时候可以运行？

西安国际医学中心医院质子治疗中心坐落于医院院区东南

角,总建筑面积达 1.4 万 m²,是西北地区首个质子放射治疗中心。项目 2022 年启动建设,2024 年 6 月完成核心部件——回旋加速器吊装,2025 年 1 月实现核心回旋加速器现场出束。公司正在加快质子治疗中心项目建设,预计该项目 2025 年底建成投用。

14、质子中心预计 2025 年底投用,但设备采购及维护成本高昂。盈亏平衡患者量预估(参考日本质子治疗 300 万日元/疗程定价)?是否采用分期支付或与保险机构合作降低患者预付压力?

参考中国市场进口质子设备治疗费用约为 27.8 万元/疗程,预估盈亏平衡患者量在 600-700 例左右。质子治疗是针对实体瘤的治疗方式,此类病种目前涵盖在多家保险公司的重疾险中,若患者参保,将可以大大降低患者的支付压力。

15、公司提出发展 VIP 健康管理、特需门诊等高端服务,但 2024 年毛利率仅 9.45%。提问:高端服务是否已形成差异化定价能力?客单价提升与患者支付意愿的匹配度如何?是否考虑与商业保险合作扩大支付渠道?

公司正在积极推进扭亏为盈的进程。公司将继续坚持高质量发展目标,通过差异化经营策略,不断扩大医疗服务规模;同时,积极布局高端服务,不断调整业务结构,扩大商业保险合作范围,提高运营效率,实现提质增效。

16、公司是否通过特需医疗、高端健康管理等非医保业务提升收入结构?与商业保险合作进展(如定制化高端医疗险)?

公司旗下医疗机构已经通过设立特需医疗、高端体检、健康管理等多项非医保业务不断提升非医保收入占比。公司也已与多家商业保险公司进行相关高端医疗险业务的合作。

17、公司提出“构建多层次融资体系”,但 2024 年筹资现金流净额-2.1 亿元。提问:当前市场环境下,股权融资(如引入战投)或债券发行的可行性如何?是否有地方政府专项债等政策性资金支持?

公司整体医疗业务保持了稳定的发展态势,营业收入稳步增

长。未来公司将不断优化资本结构，通过预算管控、节约成本等多种方法降低管理费用，并通过多元化融资渠道、优化债务结构以及提高资金使用效率来降低财务成本。有关公司的重大事项，请以公司相关信息披露为准。

18、政策允许外商独资医院进入后，公司是否计划引入国际医院管理经验？

公司旗下医疗机构和美国妙佑医疗国际、韩国 CHA 医疗集团建立了重要战略合作伙伴关系，公司旗下西安国际医学中心医院和西安高新医院于 2021 年 12 月成为妙佑医疗联盟成员医院。国际化战略一直以来是国际医学发展规划的重要方向之一，公司将积极学习和借鉴海外知名医疗机构的管理和运营经验，使患者在“家门口”就能享受到国际化的优质医疗服务。

19、贵公司今年一季度业绩下滑具体原因有哪些，未来是不是会持续出现类似问题，贵公司有哪些具体方案和举措应对？

2025 年第一季度，受行业周期性波动等综合因素影响，公司实现营业收入 9.97 亿元，较去年同期下降 14.99%。归属于母公司所有者的净利润-1.06 亿元，较去年同期下降 1.37%。公司将继续坚持高质量发展目标，通过差异化经营策略，不断扩大医疗服务规模；同时，不断调整业务结构，提高运营效率，实现提质增效，具体通过优化人力资源配置、加强物资管理、控制能源消耗、优化诊疗流程等多种措施，努力以良好的业绩回报广大投资者。

20、2024 年 Q3 单季归母净利润-0.38 亿元（同比减亏 43.95%），但 2025 年 Q1 亏损扩大至-1.06 亿元。提问：公司如何解释季度间亏损波动？减亏的核心驱动力是收入增长还是成本优化？

医疗行业存在季节性波动，如一季度的春节长假会对公司利润产生影响，2025 年一季度又受行业政策的影响，收入同比减少，但医院及时调整收入结构，采取多种情况降本增效，减亏的

核心驱动力是收入增长及成本优化。

21、作为中小股东要求贵公司提供分季度床位利用率、质子中心预定签约量、辅助生殖、异地患者占比等非公开数据，希望贵公司对精细化运营的具体差距及改进时间表进行明确，其次 2025 年 6-7 月是短期偿债关键节点，作为投资人要求公司披露债务重组进展的实质性证据并定期进行公告

公司上市以来严格按照《股票上市规则》及相关指引、制度做好信息披露工作，非公开数据属于公司商业敏感信息，有关公司的敏感及重大信息，请您以公司相关信息披露为准。同时还请您关注公司官网、公众号等官方信息渠道，及时了解公司相关资讯。

22、2024 年集采药耗占比提升至 11%-12%（2023 年 8%-9%）。
提问：是否导致客单价下降（如 2023 年因集采收入减少）？如何通过服务升级（如特需医疗）对冲集采影响？

集采占比的增长将会导致一定的客单价下降，但成本也会相应降低，医院目前已经通过多种方式提升服务，调整业务结构，满足患者的不同医疗需求。

23、2024 年固定资产折旧影响约 7 亿元，占总亏损额的 275%。提问：重资产模式下的折旧压力何时缓解？是否考虑轻资产运营（如托管合作）降低资本开支？

随着医疗服务量不断提升，公司收入稳步增长，营业收入将逐步覆盖运营成本和期间费用，公司经营性现金净流量已于 2020 年 3 季度转正，公司 EBITDA 也于 2023 年开始转正，2024 年持续为正且连续两年均值达 5 亿元。公司将不断完善业务结构，增强核心竞争力与持续盈利能力。

24、固定资产占总资产 70%，但床位利用率不足，如何提升资产周转效率？是否会放缓重资产扩张？质子中心投用后资本开支是否下降？

公司将坚持稳健发展，持续提升现有医疗机构服务质量和服务能力，床位使用效率和周转效率，推动公司高质量发展；同时

依托自身拥有的医疗实力，持续推进体检、中医、康复、辅助生殖等特色专科业务板块，满足多元化的医疗健康需求，改善盈利能力。未来，对重资产投入扩张公司将采取审慎态度。质子中心投用后公司资本开支将下降。

25、公司是不是存在流动性风险？如何降低风险？

公司虽有息负债金额较大，但公司经营性资金的流动性较强，公司在金融行业中信用较好，不存在流动性风险。

26、资产负债率达 68%，公司如何应对即将到期的 13.76 亿短期借款？是否有融资或资产处置计划？

结合公司发展阶段，目前资产负债率处于合理水平。公司综合授信敞口充足，未来将不断优化资本结构，通过多元化融资渠道优化债务结构，提高资金使用效率来降低财务成本。

27、公司如何应对短期债务集中到期的压力？是否计划通过资产处置（如闲置设备或土地）或再融资补充流动性？现有货币资金是否优先用于偿还债务？

偿还短期债务的方式有多种，如自有资金、经营性现金流量净额、债务置换等多种形式，公司目前没有处置资产偿债的计划，现有货币资金优先用于生产经营。

28、公司资产负债率 67.6%，未来如何降低负债率至行业均值？

目前公司负债率处于合理水平，是基于公司发展阶段的情况而言，公司前期有大量的建设投入，所以长期负债偏高，后期资产负债率将会随着医院的发展而逐步降低。

29、是否有债务重组计划以降低利率？是否考虑通过股权融资（如定增）替代高成本债务？

公司的债务利率情况在年报中已详细披露，目前并未有高息利率，通过债务重组来降低利率的空间不大。

30、请问关于贵公司债务居高不下，是不是因为贵公司财务比较紧张，导致投资人或者中小股东用脚投票？

近年来，国际医学整体医疗业务保持了稳健的发展态势，目

前，公司负债中中长期项目贷款占比居多。贷款资金主要应用于过去几年陆续建成投用的医院建设。新建项目的投用带动了公司营业收入再过去五年的持续增长。随着营收增长，公司经营性现金流量净额连续两年突破 10 亿元，目前，财务指标均在良性范围内，公司也将不断优化资产结构，降低负债水平。

31、2024 年管理费用率 11.22%，但销售费用率 0.76%仍低于行业平均。提问：是否因品牌效应降低营销投入？未来是否通过患者复购率提升进一步压缩费用？

医疗行业是特殊行业，品牌营销受各种行业限制，销售费用率偏低属正常现象，医院将持续通过治疗质量及患者间的口碑提升就诊率。

32、未来 3 年费用率下降目标（如管理费压降至 10%以下）？

未来三年费用率下降是长期趋势，但具体情况会根据公司经营战略发展进行调整。

33、是否有盘活闲置床位或设备的计划？是否考虑轻资产模式（如托管其他医院）减少资本开支？

医院的床位是根据医院的收治量发展在逐步开放，目前暂不考虑托管其他医院的方式进行经营。

34、精细化管理的具体落地措施是否可持续？如何量化病种结构调整对毛利的贡献？

医院精细化管理降本增效的措施将持续进行，医院将根据市场需求，在保证学科发展的前提下增加更多高品质的服务项目。

35、如何通过供应链数字化降低采购成本？是否计划建立区域性医疗耗材共享平台？

医院的供应链采购基于西安市医保阳光采购平台限价，目前医院的耗材成本基本处于市场价偏低的区间。

36、高新医院 2024 年营收增长 2.68%，而中心医院增长 7.60%，但后者仍亏损 1.65 亿元。提问：中心医院营收增长但亏损持续，是否因固定成本摊销压力？未来如何平衡规模扩张

	<p>与盈利转化效率？高新医院增长趋缓是否触及区域市场天花板？</p> <p>近年来，西安国际医学中心医院整体医疗业务保持了较快的发展态势，主要医疗业务指标屡创新高，营业收入增长显著，亏损幅度持续收窄。鉴于该院前期建设投入资金较大，前期会产生固定的成本折旧和费用摊销，但随着其学科建设不断完善，业务结构优化调整，营收规模持续增长，将实现业绩根本改善。西安高新医院位于西安高新区成熟区域，品牌及影响力获得患者认可，该院将持续增强学科建设，提升诊疗水平，调整病源结构，提高运营效率，实现经营业绩的稳步增长。</p> <p>公司将继续坚持高质量发展目标，通过差异化经营策略，不断扩大医疗服务规模；同时，不断优化内部管理流程，提高运营效率，实现提质增效。</p> <p>37、请对高新医院和国际医学中心医院财务报表中折旧内容进行说明，国际医学中心和高新医院分别是从哪一年开始折旧，折旧年限，折旧总额分别是多少？</p> <p>国际医学中心由 2019 年 9 月医院开诊后开始产生固定资产折旧，高新医院作为开诊 23 年的医院，折旧一直存在。折旧年限受不同的固定资产类别的影响而不同，具体的折旧政策在年报中已做详细披露。国际医学中心年折旧总额约 3.7 亿元，高新医院年折旧总额约 1.1 亿元。</p> <p>38、辅助生殖业务是否通过共享专家团队（如生殖与妇产科）、设备复用（如超声影像）降低边际成本？如何解决跨科室资源调度效率问题？</p> <p>公司旗下医疗机构的辅助生殖业务不仅调度高新医院及国际医学中心两院区的医疗资源，生殖团队深度与妇科、产科、生殖内分泌科、泌尿科等相关科室进行协同合作，且通用设备服务于全院，尽可能的提高科室资源调度效率。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 5 月 22 日