

创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	人保养老、国金证券、昊晟投资、哲云投资、浙商证券、恩宝资产、上研科领基金、淳厚基金、固禾基金等（以上排名不分先后）
时间	2023年9月20日 15:30-16:30
地点	创业智慧大厦二楼
上市公司接待人员姓名	董事兼董事会秘书胡总 副总经理余总
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>公司半年报，公司实现营业收入 7.04 亿元，同比下降 9.74%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 0.18 亿元，同比下降 82.85%。公司第二季度实现营业收入 3.55 亿元，同比增长 12.14%，其中医疗行业业务实现营收 3.18 亿元，同比增长 26.80%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 0.12 亿元，同比增长 21.32%，</p> <p>今年，受宏观环境影响，行业仍处于复苏阶段，需求改善在一季度表现不显著。在行业景气持续修复大环境下，随着下游需求回暖以及公司新一代云化产品系列的逐步成熟，同时，上半年随着电子病历系统功能应用水平分级评价标准、医院信息互联互通标准化成熟度测评指标体系，医院智慧服务分级评估等需求的推动，公司智慧医院、公共卫生、区域医疗、医共</p>

体/医联体等领域新增客户订单持续增长，从二季度开始，截至8月底，公司同比订单金额增速在20%左右。此外，上半年，公司新增千万级别订单较去年同期增长200%，持续扩大了公司的竞争优势，提高了市场占有率。同时，公司积极响应行业政策，并且不断在AI领域和新一代智慧医院信息系统研发加大投入和产品创新，保证了公司业务持续拓展，上半年公司基于微服务架构新一代医疗机构(集团)管理信息系统Hi-HIS已累积签订22个项目，订单总金额约为3.46亿，上半年完成5个项目的交付，同比去年有大幅度的提高。

此外，公司与飞利浦共同研发的CTasy1.0版本电子病历产品正有条不紊地推进，公司也组建了行业资深销售及产品团队，后续与飞利浦的战略合作除了传统医疗软件的销售外，双方会将合作范围延伸到各种医疗器械的销售和代理，为此公司已取得第三类医疗器械（最高类医疗器械）的经营许可。

二、Q&A

Q1: 公司未来是否有计划兼并或收购别的医疗信息化厂商？

A: 当前行业内的厂商数量众多且地域性明显，导致市场份额分散。近年来，随着行业规模的扩大和行业需求的不断深化，医疗信息化市场的头部公司逐渐提高了其市场份额，并逐渐挤占了地域性和单一细分领域的厂商，迫使这些区域性厂商不得不寻求与头部公司进行合作。公司在今年也成功收购了一家西部地区的区域型公司，增强了地区优势。在未来的发展中，我司将在致力实现内部增长的同时，积极利用资本市场这一平台，继续审慎地推进外延式发展战略，以进一步巩固和加强公司的竞争优势。

Q2: 请问慧康-启真医疗大模型后续是否会融入HIS或电子病历模块？

A: 公司已与浙大计算机创新研究院合作，在其授权范围

内使用相关的医学知识库及慧康-启真医疗大模型。慧康-启真大模型训练的数据量已达到 13 万多药品知识及药品说明书、1 万多种疾病知识、2 万多份指南文档、4000 多项手术知识内容、2000 多项检查检验知识、2000 多份评估表内容，以及百万级的医患问答数据。

目前，公司利用浙江大学人工智能普适化平台基于类 GPT 算法的嵌入式临床决策支持系统 CDSS 已通过多家医院、区域试点用户的使用，正式发布；智能就医助手已在浙江大学医学院附属妇产科医院成功运行；产科全流程闭环的智能专科电子病历也已在嘉兴市妇幼保健院试点运行。医疗机构通过慧康-启真大模型和公司慧意 GPT 平台，可以以一个专业医生的水平对病历进行医学专业的评估，并将结果实时反馈给医生，实现临床病历质量的全面改善，帮助医护人员提高医疗质效，改善临床结果。

Q3：请问今年公共卫生和医院项目的占比有什么变化？

A：目前的情况是医院项目占比更多，大概 70%—80%，公共卫生项目大概 20%—30%。因为现阶段国家还是着重于医疗资源的改善，所以基础医疗和大中型医院的建设项目是国家发展的重点。此外，公共卫生项目招投标过程、签署合同的流程较医院项目相对繁琐，因此当年计划内的公共卫生项目一般集中在下半年对外招标的情况较多，不过从全年角度来分析，公司医疗机构和公共卫生的订单比例基本为 60%和 40%。

Q4：公司今年医疗物联网业务发展情况如何？

A：在之前的一段时间里，由于宏观因素的影响，物联网订单的接收出现了一定的延误。然而，值得关注的是，今年以来，公司物联网业务的订单增长速度已开始超越医疗软件类订单的增长速度。而且，随着政策对医院智慧服务等评级要求的逐步推行，预计未来医院端对物联网业务的需求将持续扩大，为公司的物联网业务带来更为广阔的发展空间。

Q5: 公司医保板块发展如何?

A: 公司在 2019 年中标了国家医疗保障局医疗保障信息平台建设工程业务应用软件采购项目第 8 包, 由基础信息管理系统、应用支撑平台子系统以及医保业务基础子系统构成, 为所有医保业务提供支撑, 是平台的核心。使公司在医保信息化培育了良好的市场口碑, 为进一步开拓全国范围内的医保项目市场打下了基础。之后公司陆续参与河北、天津、甘肃等十多个省市地区医保信息平台系统建设和服务, 以及浙江省、江苏省、新疆、甘肃省等多个 DRG/DIP 系统建设。

在医保业务方面, 公司近年稳扎稳打, 发挥多年深耕医疗卫生信息化领域的技术及承建国家医疗保障信息平台的经验优势, 打造智能化的医疗保险新模式、新生态, 助力医保端和医院端客户建设优良的医疗保障信息平台及系统, 帮助实现省平台与国家平台、地市平台与省平台、医疗机构与地市平台之间平滑稳定的协作联通, 大幅提升医保服务能力和服务水平。

目前虽然公司医保业务收入占比还不高, 但创业做医保平台, 并不仅是为了拓展医保局端业务, 更多的是为了更好的下沉到市级以及县级医保平台的建设, 接触更多的医院客户, 以此促进医院端订单的增长。

Q6: 医疗反腐对公司业务是否有影响?

A: 大家或许更倾向于关注医疗反腐所带来的潜在负面影响, 此次反腐行动主要涉及医药、医疗器械和设备耗材等领域。然而, 从医疗反腐的根本意义上讲, 它显著推动了整个医疗卫生行业的规范化进程, 甚至在另一方面推动了信息化行业的加速发展, 正如这些年以来, 电子病历改革 (实现医疗与信息互联互通) 以及政府阳光用药等举措, 一直致力于推动行业的合法合规与透明化。

目前, 医疗反腐行动之于医疗信息化方面并未出现显著的不利影响。前段时间在部分地区可能导致了招标延误, 但从当

	<p>前状况来看，这种情况已逐渐恢复。总的来说，反腐行动影响大致持续了一个月至一个半月时间。我们认为从长远来看，医疗反腐将有力地促进医疗行业的健康发展。在未来，公司也将更加注重专业化市场营销策略，坚持以产品和品牌为核心来赢得客户信赖，并在保证快速规范交付的基础上，与客户保持良好的长期合作关系，继而进一步扩大市场份额。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 9 月 20 日