

创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 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（<u>电话会议</u>）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>中邮人寿、财通基金、西部利得基金、汇安基金、高毅资产、华安基金、富国基金、源乘投资、中泰证券、招商基金、华泰柏瑞基金、景顺长城、运舟资本、华夏未来、东证资管、进门财经、中华联合保险、泰康资产、中欧基金、兴银理财、于翼、财通资管、泓德基金、生命保险资管、兴合基金、诺安基金、沅谊投资、招银理财、合远投资、华富基金、嘉实基金、汇添富基金、博时基金、农银、诺德基金、中银基金、煜德投资、国君自营、国海富兰克林、泰信基金、中融基金、平安资产、广银理财、东方阿尔法基金、相聚资本、浙商基金、国泰基金、中泰自营、中信产业基金、健顺投资、拾贝投资、交银施罗德金管理、北大方正、玖鹏、华杉投资、旌安投资、西部利得计算机、光证资管、湘财基金、和谐汇一基金、燕园资本（排名不分先后）</p>
<p>时间</p>	<p>2023年1月30日 20:00~21:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长张吕峥、董事会秘书胡燕</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、2022年业绩预告通报 2022年度归属于上市公司股东的净利润预计盈利4,200万</p>

元 - 6,300 万元，比上年同期下降 89.83% - 84.75%。扣除非经常性损益后的净利润预计盈利 4,200 万元 - 6,300 万元，比上年同期下降 89.16% - 83.73%。

业绩下滑的主要原因在于 1、2022 年前三季度公司客户将更多的精力和财力投入到疫情防控中，给公司经营带来了不利影响。2、在最关键的第四季度本该是招投标、项目交付验收的密集期，又遇到疫情管控措施得新变化，在最后一个多月的时间里公司人员大面积阳性居家办公，公司项目实施及验收周期增加，新订单的签署推迟等多重因素叠加下，经营业绩受到较大影响；3、根据《企业会计准则》和公司会计政策的相关规定，公司每年会对公司商誉进行减值测试，原公司并购保留的全资子公司金融端运维服务业务因受宏观环境和产业供求关系变化，导致折现率、产销量、成本等测算指标变动的的影响，预计将计提减值准备 8,000 万元-10,000 万元，这方面对利润有进一步的影响。

二、公司与飞利浦合作展望

公司与飞利浦签署《合作协议》，共同研发 CTASY 系列电子病历产品。飞利浦是全球领先的医疗健康 IT 公司之一，在各个临床场景拥有丰富的数字化和信息学解决方案。飞利浦 TASY 电子病历汇集超过 20 年电子病历领域的经验，能够涵盖所有护理场景的集成解决方案，实现更先进的临床分析，更好地简化医院的工作流程，提高护理质量和效率。

根据业务合作协议，飞利浦将从其现有客户中挑选部分医院客户作为独家销售名单，通过本次的合作，不仅能给公司带来新增项目，而且能扩大公司医院客户范围。同时，飞利浦为公司第二大股东，双方也将在业务层面进一步开展合作，将有效形成业务互补。目前，公司和飞利浦已经联合成立了事业部，对产品本地化进行研发，所以会安排一些研发力量。

未来随着 CTASY 产品在国内加强推广，将为公司持续带

来新的客户市场及差异化产品竞争优势。

三、2022 年创新业务开展回顾

医卫互联网业务方面，公司继续深化多个平台的互联网运营业务，新增互联网医院云建设，新增 SAAS 互联网医院平台咨询+复诊+药品+医技；通过处方共享云平台等“互联网+医疗”运营服务平台开展在线处方流转，不断接入新增医疗机构和商户；公司还通过公有云和私有云部署的“多学科远程医疗云平台”不断新增接入医疗机构。

医卫物联网业务方面，公司医院病区物联网接入解决方案已实现医院客户落地。该解决方案以医护业务流程为基础，在系统数据链路中融入物联网技术，可接入第三方娱乐、点餐服务为患者创造舒适温馨的住院环境，体征采集设备可实现护理记录体征数据自动采集、实时体征数据监测、输液监测等，电子白板将病区工作管理进行统一展现及提醒，并利用消杀机器人提供病区服务，形成了覆盖患者服务、医疗业务及智慧管理三方面的智慧化病区应用场景。

医保业务方面，公司医保事业群已积累丰富的建设经验，迅速成长为优秀的医疗保障信息平台承建商，全面参与国家、省、市各级医疗保障信息系统的建设。报告期内，公司成功中标吉林省医疗保障信息平台项目第 16 包。截至目前，公司医保业务已经遍及全国 7 个省市。并全面覆盖东北三省，深度参与了东北三省各省市级平台的建设，包括：吉林省，黑龙江省，辽宁省锦州市、营口市、铁岭市等。

四、Q&A

1、Q：医疗卫生信息化未来发展的机会？

A：经过系统梳理，公司目前按产业需求，大致将自身业务分为了五大类需求动因。

1)电子病历“以评促建”，因为根据国家卫生部发布数据，三级医院电子病历水平到达 3.86 级，尚有大量二级和二级以

下的医院的电子病历水平在 3 级以下，而要进行全国的医疗机构改造，电子病历需要到达四级，所以电子病历需求仍在。

2) 医保和医保相关，包括 DRG/DIP，医保流程改造，医保服务。目前 DRG/DIP 仍然仅停留在平台的改造阶段，实质的支付模式还没有改变，这需要一定时间，还需要静待国家政策的逐步落实到位，逐步进入深水区，在这个过程中医院的质量管理、行为规范、成本核算等是需要配合改革的，这方面改革就会带动医院方面的信息化投入。

3) 市级，县级医联体，公共卫生改造。因为这些与“十四五”全民健康信息化规划相关，接下来公共卫生，基层医疗和市级医疗机构的电子健康档案和电子病历所有数据需要打通；

4) 信创项目，包括软件与硬件有相应比例的增长；公司的信创布局较早，目前公司的全线产品已实现信创化，已实现全面国产化适配。

5) 互联网医院的需求；2022 年末新增幅度较大，目前互联网医院改造不止于单个医疗机构，而扩散到区、市等，互联网医院之间需要打通线上轻问诊、检验单、医保等渠道，未来空间较大。

2、Q：三级医院完成了电子病历 4 级升级有无再往上升级的需求？

A：三级医院大部分已经完成了 4 级电子病历的改造，所以三级医院对于医保改造的需求已经满足，但是对于今后的新医保付费模式，现在三级医院还需做的是改造现有的医院业务流程，将医生评价体系，医护整个流程规范性嵌入 DRG/DIP；这些改造需求还是会对电子病历提出新的要求。

二级医院在参照之前三级医院的改造方式进行电子病历的改造，工作量相比三级医院更大，后续也会做满足新医保付费模式的改造；

基层医疗机构则是二级医院的简化版，也需要接入医保系统；

因此，为了满足“十四五”规划，三级医院在完成了四级病历改造后仍有往上升级的需求；

3、Q：未来互联网医疗会是怎样的模式，公司会如何参与其中？

A：目前互联网医院需求全部是为 B 端服务的，为医院服务，医院再面向 C 端。互联网医院直接面向 C 端进行服务，目前政策和需求条件都还不成熟。公司主要模式和定位是帮助政府、医院建立互联网医院，让政府更好服务病人，仍属于订单模式；

4、Q：公司目前人员数量及后期增长预期？人员费用控制是否有进一步优化的可能性？

A：2022 年相较 2021 年人员增加一百多人左右，公司人员招聘方面这几年都是以结构化调整为原则，2023 年同比人数增长预计会减少一些，因为 2022 年储备的人员是为达到 2022 年的整体经营计划，但是 2022 年未达预期，等同为 2023 年提前做了人员储备；后续人员支出各方面比较常态化。

5、Q：公司云产品情况？

从技术方面公司目前医联体和公共卫生相关的项目现在基本已经全是以云架构的方式，以云架构产品提供给客户；

其实，从 2022 年上半年开始，公司已经在对公司 300 多个产品进行整体研发的维护和调研，一方面是配合慧康云 2.0 战略对产品体系进行整理维护，另一方面将对公司每个产品的投入产出比进行一次系统的调研，更精准的掌握产品效能，提升为公司未来在医院和公共卫生的解决方案的效率。

公司新的云产品会在 2023 年放给老客户和一部分新客户手中，包括医疗信息改造，有部分信创要求；在未来无论是信创还是新医保的推广，包括互联网医院的改造使公司的新产品在 3-5 年内全部上线；

6、Q：近期公司是否会针对最新的信创需求，对有关项目进行落地？

A：现阶段公司有关信创项目大约占业务的 10%左右。近期信创的项目机会大幅增加，目前在信创端，医院的需求增速很快，预计会提高到 15%左右。

7、Q：2023 年医院端与政府端公司预计业务占比多少？

A：我们预计医院端占比 60%，公共卫生政府端占比 40%；因为在 2023 年基层医疗与新基建的需求在增加，所以医院端比例会比政府端略高。

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 1 月 31 日