

创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	淡水泉投资、相聚资本、毅达融京资本、Champlain、拾贝投资、平安资产、源乘投资、大家资产、APS 资产管理、尼西资本、广发证券、煜德投资、申万宏源证券、招商基金、工银瑞信基金、浙江英睿投资、中金公司、上海青沅资产管理、涌悦资产、国都证券（资管）、太平洋保险、红土创新、光大保德信、富达国际、稷定资本、天堂硅谷、中加基金、万家共赢、中信证券、国华人寿、磐厚动量（上海）、华泰柏瑞、国海资管、中融人寿、广发资管、国都证券、华福证券资管、重阳投资、开源证券研究所、人保资产、统一投信、泓澄投资、建信基金、丹羿投资、安信基金、中信资管、天安人寿保险、伟星资产管理（上海）、华夏基金、国投瑞银基金、华福证券、宁泉资产、国君自营、泰康资产、中银基金、上海瑾谷资产、富达基金、华夏未来、招商证券、华创证券研究所、蜂巢基金、人保养老、睿郡投资、睿远基金、兴全基金、敦和资产、摩根士丹利、华鑫基金、磐沅投资、合煦智远、顶天投资、英大资产、鹏华基金、中金资管、前海华杉、信诚基金、东北证券资管、长信基金、富舜资产、青岛朋元资产、富国基金、光保基金、国君资管、恒大人寿、杭州青士投资、长城证券、海富通基金、博时基金、上海滚石投资、富利达基金、长江证券、明河投资、江信基金、汇安基金、财通资管、中泰证券研究所等

	(以上排名不分先后)
时间	2021年4月23日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	总经理张吕峥先生、董事会秘书胡燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2020 年&2021 年一季度业绩介绍</p> <p>2021年4月23日,公司披露了《2020年年度报告》及《2021年第一季度报告》。2020年,公司实现营业收入163,284.13万元,较上年同期增长10.34%,其中医疗行业实现营收136,399.02万元,占营业收入的83.53%,同比增长16.60%,继续保持良好增长势头;同时,公司归属于上市公司股东的净利润33,233.74万元,在公司新增股权激励费用的影响下,较上年同期增长5.82%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润31,461.51万元,较去年同期增长20.69%。创新业务也取得了较好的发展,公司基于互联网+医疗应用场景,包括聚合支付、云护理、在线处方流转这些创新业务,实现了营收约八千万。参与互联网医院公有云(接入互联网医院平台和区域互联网)和私有云建设的医院超过400家,在远程多学科的医疗云平台也接入了将近1,300家的大型医疗机构,这也为创新业务的拓展带来一个比较好的基础。</p> <p>2021年一季度,公司实现营业收入40,220.96万元,较上年同期增长22.75%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润8,387.50万元,较上年同期增长53.02%。</p> <p>二、启动“慧康云 2.0”战略概述</p> <p>2021年,公司将正式启动“慧康云 2.0”的整体云化转型发展战略,以“一体两翼”加新设的医保事业部的业务板块协同发展,持续扩大综合优势提高市场占有率。</p> <p>近几年来,公司的发展规划实质上都是在为“慧康云 2.0”</p>

时代的到来做铺垫。2019年，公司建立起“一体两翼”的发展战略，构建横向业务发展经营模式，产品涵盖医疗、卫生、医保、健康、养老等各种服务场景。在业务扩张的同时，公司所有的技术、框架、平台开始云化，进行统一门户、统一框架、统一技术平台的研发部署。基于此，公司于2020年正式向业界提出多态智联的架构，推出新一代的“多态智联”系列的平台型云化HIS产品“HI-HIS”，引入数据中台新特征，通过数据的驱动和赋能，“智联”医疗、卫生、健康服务场景，实现智慧医疗和多业态共同发展的理念。同时，经过多年云技术和多态智联的研发推进，公司产品已经基本具备了业务全面云化的技术和架构基础工作，为正式迈入全面业务云化的奠定基础。

2021年开始计划在未来3-5年时间，在云端构建完成一个完整的医卫应用服务和医卫健康服务云平台，包括医疗应用云市场，在线SAAS应用平台、运维云平台，健康产品和服务运营云平台等面向外部的云生态体系，实现更加实时、便捷的医疗卫生健康信息互联互通；同时，基于“技术中台+数据中台+多态智联”架构，搭建硬件、软件与数据资源的基础底层系统“创业智慧医疗基础OS（BIOS）”，逐步实现软件应用与服务的上云发布。

将来创业的愿景是基于统一技术、统一门户、统一架构的内外协作型的平台，实现政府、医疗机构、运营商、IT企业、设备厂商、保险公司、医药、个人医护在一个平台上协同工作，完成从IT信息产品服务公司向科技云生态企业转变的一个跨越。

三、Q&A

1、Q：公司人均创收和毛利率逐步提升的原因

A：近年来，公司人均创收和毛利率不断提升，有着多方面因素的影响，一方面，从管理上，公司从销售到后续的工程管理，公司有着非常严谨的考核措施，有效减少了公司的营运

成本，提高生产效率。另一方面，自上市以来，公司产品持续更新和升级产品，成熟度不断提升，使公司交付效率不断改善。此外，如大数据、多态智联应用产品的广泛推广和落地，也提升了订单价格和交付能力；未来，随着行业政策规范越来越完善，行业产品的整体标准化程度还将进一步提升。

2、Q：公司创新业务的增速和收入结构。

A：公司 2019 年创新业务收入约两千七百万，2020 年创新业务收入约八千万，同比增长近两倍。2020 年创新业务收入中，处方流转业务带来的药品销售收入贡献约六千万，聚合支付、云护理、商保理赔等其他业务收入贡献约两千万。

3、Q：公司产品 SaaS 化转型的原因以及节奏

A：公司产品 SaaS 化转型的原因分为内外部两方面：外部方面，随着国家政策的持续推动和医疗行业的发展需要不断增长，客户对于信息化的要求越来越高，同时客户对信息系统快速迭代升级、快速响应的需求越来越强烈，而公司产品 SaaS 化转型可以满足这一方面的需求；内部方面，近年来公司业务扩张带来人员的增长加上公司内部经营及管理需求的推动，公司已经完全具备针对 B 端和 G 端客户相关生产模式和商业模式的升级条件。

目前，公司在 SaaS 的应用平台中增加了应用云市场，将护理云平台、多学科诊断平台等一些原有的互联网业务进行了整合，集中放在了 SaaS 的应用平台上，向客户提供云运维相关的服务。公司预计在三至五年内完成 SaaS 的应用平台的基础研发、营销、交付和运维的云上运作体系，并在之后的时间里不断完善，使客户可以直接在公司 SaaS 的应用平台中的云插件系统挑选需要的软件模块。

4、Q：医院智慧管理评级带来的影响？

A：2020 年 3 月，《医院智慧管理分级评估标准体系（试行）》文件下发。目前，医疗机构申请医院智慧管理评级主要为三级，

这对电子病历的等级要求是五级。而根据相关数据显示截止到2020年9月份，全国三级医疗机构的电子病例是3.3级，整个全国的电子病历的这个等级只有2点多级，所以从全国医疗机构目前电子病历的等级相对来说还是偏低的，并且通常医院智慧管理建设也会带动电子病历和互联互通的建设，因此，我们认为医院智慧管理评级势必将带动院内的电子病历等级和互联互通提升的需求的进一步释放。

5、Q：2021年第一季度，公司医疗信息化订单情况

A：2021年第一季度，公司有6个千万级订单，较去年同期增长一倍；公开招投标网站显示，公司一季度整体订单较去年同期增长较快。目前，一季度订单中医疗机构订单占比较公共卫生订单占比稍多，原因是公共卫生的客户群体为政府，订单的审批流程较繁琐一些，但是从全年角度来分析，公共卫生与医院的订单大致会各占一半的水平。此外，公司在年报已列示，已签订合同但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应金额为16.89亿元。

6、Q：公司物联网后续规划

A：目前，我国医院正在从数字化医院到智能化医院转变，这个转变过程就需要医疗物联网的应用。国家也在推动智慧医院的标准规范，所以综合性大型医疗机构对于医疗物联网需求很旺盛。同时，疫情过后可以看到医疗物联网建设也会有很多短板需要弥补，对于智慧化医院的解决方案，包括物联化医院、物联网智能医院相关的一些要求也会显现出来。此外，在医疗新基建相关政策利好下，国家发改委和国家卫健委开始重新批复对于新医院分院、新大楼医院大楼的建设，也会存在新的智慧化医院的要求。公司的物联网业务目前主要有子公司慧康物联负责，再结合公司多年以来的医疗信息化优势，在物联网方面公司可以发挥软硬件协同的优势。所以我们还是比较看好未来由智慧医院发展带动的医疗物联网板块整体的发展

	<p>前景的。</p> <p>7、Q：公司在健康城市有哪些后续推进计划？</p> <p>A：2020年下半年，公司与温州市正式签约，共同推进健康温州智慧平台建设，标志着公司健康城市建设又下一城。对比中山，温州市的体量翻倍，常驻人口也是中山的三倍，医疗资源的辐射面也更广。另外，从合作模式上较中山也有区别，中山市的运营权由公司单独拥有，而温州健康城市后续运营是由公司与政府共同合作成立一家合资公司，由政府牵头进行，更有益于加速后续运营的推广。</p> <p>未来，温州健康城市包括三种运营模式：1、数据运营。公司将与温州市大数据局合作，结合原有的城市大脑，共同研发运营大数据产品；2、平台运营。公司将协助温州当地厂商接入此平台，带动医药、养老、健康管理等产业的发展，力争实现城市的内循环；3、产品运营。公司将在平台中接入保险、第三方医疗服务等产品。2021年，公司在健康城市建设方面，也将推出更多的条线化产品，实现可推广的运营服务。</p> <p>8、Q：创业新一代 HIS 产品目前的落地和客户反映情况？</p> <p>A：2020年，公司基于数据中台 H-HIS 的这些产品大概有四五十家客户的落地，其中有二十多家的医疗机构和二十多家的公共卫生端的客户，如苏州市立医院、温州市中心医院等。目前的客户反应还是良好的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年4月23日