

创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-004

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	兴业证券、东方证券、远策投资、德邦基金、景领投资、中航证券、瞰道资产、君弘资产、东财基金、上银基金、华安资产、拾贝投资（以上排名不分先后）
时间	2021年7月1日 14:00~15:30
地点	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书胡燕、副总工程师余小益
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、“慧康云 2.0”发展战略规划介绍</p> <p>2021年，公司继续坚持立足医疗卫生健康信息化行业，并正式启动“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>2019年初，公司建立了“一体两翼”的发展战略，构建完成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。由此，公司从技术上和业务上做了整体的布局 and 规划。2020年，公司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</p>

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，公司将开始通过内生态升级和外生态升级启动“慧康云”的整体云化转型发展战略。计划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。

未来，公司将通过内生态升级形成高效的内部工作协同、成果分享，并结合软件产品生命周期使产品从开发、销售、交付、服务各个阶段，实现全要素、全产业链的云上连接，改变传统的软件服务模式、生产组织方式，实现公司外生态升级，驱动医疗卫生健康领域多业态的云化服务全覆盖，并基于“慧康云”建立更紧密的医院、医患、第三方健康服务商协同网络，形成医疗卫生健康信息化行业的云生态价值供应链，使公司完成从传统 IT 信息产品服务公司到科技云生态企业的转变。

二、Q&A

1、Q：“慧康云 2.0”推进情况。

A：公司“慧康云 2.0”是公司整体云化转型发展战略的总称。近几年来，公司的发展规划实质上都是在为“慧康云 2.0”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。

目前，医疗卫生健康信息化行业也处于新旧架构转换过程中，客户对于新架构产品会有较多的需求。现在公司基于“慧康云 2.0”新架构的产品在交付效率方面能有较大幅度的提升。公司后续将积极推广“慧康云 2.0”新架构产品在客户的应用，如最近在浙江省内有两家新签的订单均是基于新架构产品实施。

2、Q：公司软件收入的复合增长率较高的原因。

A：近年来，公司软件收入的增速快于整体行业增速，首先，近年来行业始终保持高景气度的发展。其次，得益于公司一直走医院和公卫双线发展的战略。公司比同行更早做公卫项目，较其他厂商提供的公卫产品覆盖率可以更高，因此公司相较于单一医院市场的同行会获得更多的市场机会。此外，公司在获得公卫项目的同时也会获得医院端的客户资源，形成市场协同效应；第三，相较于一些区域型厂商，公司的研发方向更具有前瞻性，并且每年均有大量的研发投入，不断会有新产品推出以及原有产品的迭代更新，使得公司的产品更具有市场竞争力；最后，在市场拓展方面，自上市以来，公司来源于新客户的订单比例也逐年提高，市场占有率不断提升，形成了良性的发展态势。

3、Q：公司 2021 年医院项目和公卫项目订单情况。

A：公司 2021 年一季度订单较去年同期增长 50% 以上。目前医院项目的订单占比较多，原因是公卫项目订单相较于医院项目订单招投标过程、签署合同的流程比较繁琐，时间会更长，一般集中在下半年。从全年的角度上来看，预计医院项目订单和公卫项目订单金额大约会是 1：1 的情况。

4、Q：公司大客户与小客户在公司收益贡献上有什么不同。

A：公司有 6700 多家客户，包括 370 多个区域卫生平台，三级医疗机构 300 多家，针对各类大中型客户均有完善的解决方案提供。一般来说，大型客户的订单较大，贡献的收入绝对值肯定较多，并且可以作为当地乃至全国性的标杆项目具有示范效应，但是在项目实施过程中协调院内资源较多，在实施效率上会相对弱于中小型客户，而中小型客户的订单一般会小些，但是其交付周期也相应的更短，有些项目可以实现快速交付，对于公司全年整体收益和实施效率上均会有不错的贡献。

5、Q：公司的市场竞争力。

A：公司成立于 1997 年是国内较早进入医疗卫生信息化的软件供应商之一，成立至今一直专注于医疗卫生信息化领域，以智慧医疗、区域卫生、健康城市为主要发展方向。目前累计实施了近 2 万个医疗卫生信息化建设项目，行业用户数量 6700 多家，公共卫生项目遍及全国 370 多个区县，积累超过 2.5 亿份居民健康档案，处于医疗卫生信息化行业第一梯队。

此外，公司为了顺应行业的发展，也在不断的自我革新，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，公司将开始通过内生态升级和外生态升级启动“慧康云”的整体云化转型发展战略。

在市场口碑方面，公司在市场上树立了良好的品牌形象，相较于区域型厂商，公司产品体系更为完善，能够满足各类客户（医疗机构、卫健委、医保局等）的不同需求，且后续响应速度更快，提供的服务也更加优质便捷。同时，别的厂商因为在该区域的客户数量较少，在当地设置的服务团队规模不会很大，服务响应的速度就会稍逊于公司。此外，公司拥有庞大的客户群体，优质客户样板点和标准化工程遍及全国，均可作为当地区域及全国的标杆项目，也会帮助公司获得更多的项目。

6、Q：公司物联网事业群和互联网事业群情况。

A：公司物联网事业群主要由原来的博泰转换而来，已在全国多个客户落地了多个样板项目建设，树立了公司物联网业务的市场形象。市场拓展逐年提升，2019 年公司物联网事业群中医疗端和金融端的收入占比约为 1:1，2020 年医疗端收入的占比已经超过原有金融端业务；

	<p>公司互联网事业群 2020 年收入约为 8000 万元，具体情况已在 2020 年年报披露。目前，随着互联网业务的持续发展，已经逐渐形成了以健康城市为依托的，互联网医疗业务体系。同时，为了更好的发展互联网医疗业务，公司正在整体规划互联网事业群的业务条线，以通过搭建一家子公司，由其来运营主导医疗互联网业务，并寻求这一版块业务未来能够在上市公司体系内不断自主壮大，与公司形成良性的协同发展；同时，公司正在积极完善互联网经营业务的资质，以便满足公司在线服务和互联网运营平台的发展创新。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 7 月 4 日