

创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	线上参加公司 2023 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 4 月 24 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长张吕峥先生、董事兼董事会秘书胡燕女士、财务负责人陈锦剑先生、独立董事谭青女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司与飞利浦合作进展情况？</p> <p>答：您好！公司与飞利浦的战略合作期限约定有 10 年时间，飞利浦还是公司第二大股东，所以两家公司对双方开展的合作是十分重视的。目前双方合作开发的新一代 EMR 软件，核心系统本地化开发已经接近尾声，已经基本完成既定研发目标，通过双方研发团队努力，还完成了 CTasy 新产品与公司、飞利浦及其他第三方合作伙伴厂家产品近 15 个医技、互联网服务等系统的集成、融合，形成了比较完整的基于 CTasy 的智慧医院整体解决方案，这将有助于未来 CTasy1.0 医院项目实现快速启动、交付和实施落地。此外，随着 CTasy 产品研发进度的推进，下一阶段双方的工作重点将逐步转移到市场开拓上，双方将共同建立资源共享、权责明确的市场体系及创新模式，为此，双方已经建立了常态化的高层沟通机制，公司内部还组建了战略发展部，以助力实现双方产品互补、销售互补、机会互补的紧密合作关系。未来双方还将继续坚定不移共同助</p>

力中国医疗卫生信息化的高质量发展。谢谢。

2、公司什么时候进行 2023 年度利润分配？

答：您好，公司 2023 年年度利润分配方案，将在 2023 年年度股东大会审议通过后的两个月内实施，具体请关注公司公告。谢谢！

3、公司在 ESG 方面有什么举措？

答：您好，公司于 2023 年首次发布 ESG 报告以来，认识到企业在社会责任方面面临的挑战是复杂且多元的，包括公司治理、环境保护、员工福利、可持续发展等众多方面。为此，公司已经制定并实施了一系列具体的政策和措施，旨在全面提升我们的 ESG 管理水平。在公司治理方面，公司在董事会下设战略与 ESG 委员会，制定了相关工作细则，协调相关部门组成的 ESG 工作推进小组，负责公司 ESG 相关事宜的具体推进落实。在绿色环保方面，公司积极推进员工绿色办公措施，帮助员工树立节能减排的环保意识。公司积极推行绿色办公，通过垃圾分类、无纸化办公、空调温度控制等举措，减少二氧化碳排放，促进资源的再循环与可持续发展。在社会责任方面，公司进一步强化内部管理体系。先后通过了 ISO9001 国际质量管理，ISO14001 环境管理等体系认证，为公司继续保持领先的市场竞争优势，为客户提供稳定优质的产品和服务提供了可靠的保障。根据 Wind（万得）和国证 ESG 发布的评级结果显示，我公司的评级分别为 A 级和 AA 级，均处于同行业中上游水平。未来在 ESG 领域公司还有许多提升的空间。我们将持续关注变化和发展趋势，不断调整和完善我们的 ESG 战略和政策，以更好地履行我们的 ESG 战略和政策。谢谢！

4、您好，现在各医疗机构用的软件很多，打个比方，贵公司的软件与卫宁的能互通互用吗？上次查卫宁的电子核磁片，其他软件怎么也打不开。贵公司的软件也会有这样的情况吗？怎么做到信息的互通互用？

答：您好，行业内公司产品均遵循国家卫健委等机构制定的数据互联互通标准，产品对应的技术要求、接口标准都是一致的。各医疗机构根据自身信息化建设现状参与相应的互联互通等级评测，以满足相应的信息互通需求，谢谢！

5、请介绍下前五大客户销售情况？占比是多少？是否存在大客户依赖？

答：您好！2023 年公司前五名客户合计销售金额为 22,878.57 万元，占销售总额比例为 14.16%，不存在大客户依赖的问题。谢谢！

6、目前公司业务布局是怎么样的？

答：您好，公司通过“慧康云”的发展战略，以数据驱动业务变革，对传统的临床服务、患者服务、医疗科研、运营管理等场景进行直接赋能，适时推出了一系列以“生态互融”为愿景的云化产品，逐步形成智能医健卫业务（HI），数据治理及服务（DI），以及人工智能（AI）等研发体系布局，具体业务服务涵盖医疗、卫生、医保、健康养老等各种服务场景，公司产品方案等在公司官网有详细介绍。谢谢！

7、2023 年公司在研发费用有多少？

答：您好，2023 年度公司研发投入 33,947.60 万元，研发投入占营业收入比例为 21.01%。谢谢。

8、请问公司后期是否存在并购计划？

答：您好，公司会结合相关业务需求，从产品、区域、细分行业是否有优势，寻求合适的投资标的，最新动态请多关注公司所披露的公告。谢谢！

9、公司什么时候披露一季度报？同比有没增长？

答：您好，公司将于 2024 年 4 月 26 日披露一季报，具体数据请关注后续披露报告。谢谢！

10、请问公司的核心竞争力是什么？

答：您好，公司的核心竞争力包括：1、领先的行业地位

和丰富的行业经验；2、先进的技术水平和持续的创新能力和持续创新能力；3、具有完善的营销服务网络和稳固的客户资源；4、具有创新和谐的企业文化和高素质人才优势；5、具有良好的品牌形象和高等级的专业资质优势。具体内容详见公司年报。谢谢！

11、公司的产品主要客户有哪些？

答：您好，公司客户以公立医院、各级卫健委、社区服务中心等医疗卫生单位为主。谢谢！

12、公司未来业务发展如何规划？

答：您好，公司遵循《“健康中国 2030”规划纲要》《国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等新政策导向，紧跟产业步伐，顺应新业态的发展，并结合自身市场情况、业务特点及产品服务优势，基于“慧康云 3.0”战略逐步推进云化的系统部署，通过智能医健卫业务建设（HI），积极参与医疗数据治理及服务（DI），利用数据资产赋能人工智能（AI），以“HDAI”打造“产业生态，生态互融”（HDAI）的医疗卫生智能化产品研发布局，反哺各个医疗场景，形成服务闭环。未来目标是加速完成从 IT 信息产品服务公司到科技云生态企业的转型。谢谢！

13、公司的坏账还有收回来的可能吗？

答：您好！公司账面坏账主要系根据企业会计准则等相关规定计提的坏账准备，并非实际已发生坏账。公司客户以公立医院、卫生部门等机构为主，客户信誉良好、合作关系稳定，国家投入和支持力度这些年也都在持续增加，公司应收账款水平符合行业特点，发生应收款无法收回的风险极小。谢谢！

14、公司云化产品有什么进展？

答：您好！基于公司行业知识积累，AI 产品思路是通过接入第三方成熟知识库及大模型，针对医疗信息化流程自研 AI，同时，完成对各类 AI 的聚合，以形成聚合网关的统一平台，对外提供应用服务，为各类客户定制化大模型整体解决方

案。公司不会建立自己的算力直接对外服务，但内部已经构建了 AI 实验室，有基本的模型调优、开发测试、业务对接等所需的算力环境，生产环境依赖于用户的数据中心。谢谢！

15、公司目前的行业地位如何？

答：您好，首先，公司在医疗卫生信息化行业的有多年的经验累积。其次，公司产品具有优势，种类齐全整体解决化能力强。其三，公司市场开拓能力强，具有较高的市场占有率。其四，公司经过多年的累计，拥有资质种类齐全。综上，从业绩和公司自身优势分析，公司处在国内医疗信息化行业的第一梯队当中，在医疗卫生信息化领域具有较大的领先优势。谢谢！

16、请问公司募集资金使用情况是怎么样的？

答：您好，公司 2023 年度实际使用募集资金 39,705.97 万元，累计已使用募集资金 133,791.57 万元，截至 2023 年 12 月 31 日，募集资金已使用完毕。谢谢！

17、公司有市值管理计划吗？

答：您好！公司始终坚持主业，致力于业务发展，对内加强公司经营管理，努力保持公司持续健康发展，寻求公司市值与内在价值的动态平衡，回报投资者。近期，公司股价受宏观经济、市场行情、投资者预期等多方面因素的影响，请投资者注意投资风险。谢谢！

18、2023 年在完善公司治理方面有哪些措施？

答：您好，面对行业及公司自身的快速发展，公司及时调整、完善组织结构和管理体系，搭建体系化管理架构，建立适合外延式发展的管控机制。不断优化管理流程，实现内部资源的合理配置。公司明确界定了公司各部门的目标、职责和权限相应的授权、检查和问责制度，确保其在授权范围内履行职责，通过搭建科学的经营决策体系，公司内部组织机构能够按照公司制订的管理制度，在各经营管理层的领导下有效执行和运作。为保障公司决策科学性、提高公司执行力、发挥部门间协

	<p>同性起到重要作用。谢谢!</p> <p>19、为什么贵公司应收账款占营收的比重一直都很高，是行业特性吗?</p> <p>答：您好，医疗卫生信息化行业的主要客户是执行预算管理制度的公立医院、卫生管理部门，因此许多项目需要纳入财政预算，支付流程和周期相对较长。受此特点影响，行业内的收款和经营业绩呈现季节性、不均衡性，并存在波动性。同时，受宏观经济影响，期末应收账款余额升高导致与营收比值呈增长趋势。谢谢!</p> <p>20、请问公司和飞利浦医疗设备推广情况是怎么样的合作模式？医疗设备指哪些产品范围？</p> <p>答：您好，公司与飞利浦将在渠道、产品侧深度协同，实现增量客户和渠道共享，促进公司医疗信息化产品和飞利浦医疗设备协同销售，为公司业务发展带来新的增长引擎。医疗设备主要是指飞利浦医疗健康科技领域临床、智能类设备，谢谢!</p> <p>21、公司 2022 年限制性股票归属了吗？</p> <p>答：您好！本激励计划首次授予的限制性股票的归属考核年度为 2023-2025 年三个会计年度，2022 年限制性股票激励计划第一期已作废，后续两期是否归属还请关注限制性股票相关公告为准。谢谢!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 24 日