

创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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	兴业基金、中意资管、中邮人寿保险、创金合信基金、融通基金、中金公司、景顺长城基金、招商基金、平安养老、浙商证券、湘财基金、津联投资、国君自营、中信证券、中泰证券、泰康基金、中融国联投资管理、华泰证券、上海和谐汇一资管、安信证券资管、银河基金、中融信托、西南证券、中信建投、汇添富基金、平安资管、拾贝投资、德邦基金等（以上排名不分先后）
时间	2024年4月15日
地点	电话会议
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、财务总监陈锦剑先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、业绩简介</p> <p>2023年，公司实现营业收入约16.16亿元，较上年同期增长5.81%，实现归属于上市公司普通股股东的净利润3,668.85万元，较上年同期降低13.93%。从收入端来看，尽管下半年部分客观因素对行业订单释放产生了一定的影响，但公司2023年的收入端业绩依然呈现出积极的趋势，在智慧医院和公共卫生等领域签约了29个千万级以上的订单。从利润端来看，虽然公司收入有所增长，但是2023年医疗卫生信息化行业依旧在“强预期、弱现实”中缓慢回升。同时，由于公司Hi-HIS</p>

新产品仍处于推广初期，交付周期受客观因素延长，交付成本偏高，导致 2023 年公司在人员薪酬、差旅费用、实施成本等方面有所增长。这些因素共同导致了 2023 年利润端的表现未能达到预期，有所下降。

二、Q&A

Q1、公司在 AI 方面的研发进展如何？公司 AI 的产品现在有哪一些具体的应用？

A: 2023 年，公司与浙大计算机创新研究院合作，已经授权启用浙大版的医学知识库及慧康-启真医疗大模型。目前，慧康-启真大模型实现了从 6B（60 亿）到 13B（130 亿）大模型的训练及微调，可针对不同产品场景提供不同大小的模型，提供离线及在线部署方式，在扩充边缘 AI 支持的品类的同时，打通从云到边的 AI 全链路。目前，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 万多项疾病知识、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。利用慧康-启真大模型和公司慧意 GPT 平台，公司已经在报告解读、医嘱支持、书写助手、智能问诊等临床决策支持方面实现 AI 功能嵌入。此外，融合了 AI 技术的新一代电子病历产品，更加智慧，实现了高水平的内涵质控，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。

在 AI 实践开启医疗行业智能变革的道路上，公司积累了丰富的可以进行 AI+医疗融合的业务场景。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；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，使 AI 真正落地服务医患。

Q2: 公司电子病历和互联互通产品的发展情况? 以及公司 Hi-HIS 产品目前有多少客户?

A: 信息化政策是我国医疗卫生信息化发展的核心驱动力。进入“十四五”以来, 政府陆续出台规范标准类、鼓励支持类等多种政策, 催化了医疗卫生信息化平台一体化、标准化建设需求的新高。公司抓紧政策机遇, 通过“以评促建”的业务模式, 助力医院参加高等级电子病历评级。报告期内, 公司助力近 70 家医院客户参加高等级电子病历评级、47 家医院和 25 家卫健委参与互联互通评审、5 家用户通过 2021、2022 年度医院智慧服务三级及以上分级评估。

截至 2023 年底, Hi-HIS (不包括局部模块采购) 已在全国 40 余家医院客户实施应用, 其中三级医院占整体签约医院数量的一半以上。2023 全年签订 Hi-HIS 相关订单 22 个, 订单金额同比大幅提高。近期, 公司还与苏州市立医院集团正式签署关于医院集团化信息项目 (Hi-HIS) 的战略合作协议, 旨在打造“一个市立智慧医疗生态圈”。

Q3: 目前, 公司和飞利浦的合作有哪些进展? 未来和飞利浦的合作有什么规划吗?

公司与飞利浦共同研发的 CTasy1.0 电子病历产品飞悦康 CareSync 已正式亮相, 该产品秉承以患者为中心、临床需求为导向, 基于一体化、高可配、专科化、智能化、开放互联的设计理念。可以充分满足单体医院、医疗集团、医联体和医共体的医疗服务需求。同时, 公司与飞利浦将在渠道、产品侧深度协同, 利用飞利浦提供的增量客户和渠道, 促进公司医疗信息化产品、飞利浦医疗设备协同销售, 力求新产品、新业务实现破冰, 为公司业务发展带来新的增长引擎。飞利浦已与多家医院开启飞悦康 CareSync 的项目售前工作。此外, 公司近期与飞利浦在“医技辅”方面达成战略级深度合作, 并陆续推进“自研产品+飞利浦合作产品”的产品融合, 满足不同层级客户需

求，面向不同类型客户提供更全面、更完整的“医技辅”优质解决方案。

未来，公司与飞利浦合作研发的新一代电子病历产品飞悦康 CareSync 将继续探索以数字化赋能临床业务发展的创新方案，进一步增强临床专科应用的深度与广度，同时支撑医院参加电子病历、智慧服务、智慧管理、互联互通等测评工作，持续赋能中国医疗卫生事业高质量发展。并且，接下来双方的工作重点将从方案打造转移到市场开拓上来，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。双方会将合作范围从传统的医疗软件销售延伸到医疗器械的销售和代理，实现增量客户和渠道共享，发挥业务协同效应。同时，公司组建了行业资深销售及产品团队，依靠公司专业而强大的交付与服务体系，为未来的市场拓展做好了充分准备。

Q4：公司有没有公共卫生信息化的重点项目？公司的公共卫生信息化和医院卫生信息化的占比是多少？

目前，公司与云上江西协作承建的“江西省基层人工智能辅助智慧医疗系统”已全面上线运行，该系统通过人工智能技术、互联网+、云计算等先进技术的应用，打造了全省医疗健康一朵云、一张网、一套应用平台，涵盖了基本医疗、公共卫生、家医签约、远程医疗、综合监管等多项功能，助力江西省医疗健康服务迈向更智能更高效的新时代。

公司作为核心承建商参与建设的江西省智医系统是全国首个以省级为单位集中部署的基层医疗一体化系统，首个全国产化环境部署的智慧医疗系统。并且，随着关于基层医疗的改革政策出台，催生了公共卫生信息化的需求，未来公司公卫端和医院端占比有望实现五五分成。

Q5：医疗信息化这个行业下游客户普遍存在回款周期长的现象，公司对应收账款管理这一块是否会强化投入的计划？

A：公司将持续完善应收账款风险管理和内控体系，对应

	收账款情况进行持续监控，密切了解客户资信和现金流量状况，制定和实施有效的应收账款催收方案，加强客户信用管理和加大应收账款催收力度等手段，将应收账款的回收任务纳入部门的关键考核指标，以实现应收账款的及时回收，避免重大坏账风险发生，降低应收账款的信用风险，加快资金回笼速度。
附件清单(如有)	无
日期	2024年4月15日