

## 创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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	国金证券、汇添富基金、路博迈、财通证券资管、海通证券、哲马投资、上海泽娴投资、中金公司、中泰证券研究所、安信证券资管、平安养老保险、上海沣杨资管、鹏华基金、银河基金、中信证券、德邦证券、华泰证券、创金合信基金、天风证券、北京泓澄投资、国信证券等 21 家机构  （以上排名不分先后）
时间	2024 年 8 月 29 日 15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：张吕峥先生，董事兼总经理：陈中阳先生，董事兼董事会秘书：胡燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、2024 年半年年度经营情况介绍</b></p> <p>2024 年上半年，公司实现营业收入 7.27 亿元，同比上升 3.17%，其中医疗行业业务实现营收 6.93 亿元，同比增长 8.61%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,737.60 万元，同比上升 14.03%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2,521.70 万元，同比上升 36.77%。</p> <p>随着下游需求持续回暖，医疗信息化行业景气逐渐修复，公司依托“慧康云战略”，加速信创、AI 与慧康云生态的深度融合，全力推动慧康云从 2.0 到 3.0 的产业生态升级，解码新质生产力的提升，深化慧康云生态价值链。公司上半年经营业</p>

绩稳中有升，公司各产品板块均有突破。

医疗信息化业务端，公司慧康云 HI-HIS 产品已在全国市场深化推广，目前在建项目数量多达 50 多家，其中，三级医院占 70%以上，其中报告期新签订 16 个项目，新签订单金额同比去年呈增长态势。另外，上半年公司已助力 7 家医院用户通过 2023 年度电子病历系统功能应用水平分级评价高等级（五级及以上）评审。最大限度地帮助医院客户实现医疗过程和医疗行为的安全、可控、规范、高效和智能，全面提升客户医院信息化应用水平。

公共卫生信息化业务端，公司作为核心承建商参与建设的“江西省基层人工智能辅助智慧医疗系统”已全面上线运行，这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，也是首个全国产化“信创”环境部署的智慧医疗系统，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，整个系统在 2 个月内完成部署全省（开发区）115 个县区，1,734 家卫生院，18,112 个卫生室，惠及 4,600 万人。

此外，在 AI 领域，公司力求打造自己的 AI 能力中台，基于慧康-启真大模型和慧意 GPT 平台，公司已积累大量院内知识库数据，多款产品已嵌入医疗场景，并在浙江省多家大型三甲医院及区域成功进行试点应用，取得了可喜的应用效果。

## 二、Q&A

**Q1: 医疗反腐对行业最近一两年的影响如何?**

A1: 此次反腐行动主要涉及医药、医疗器械和设备耗材等领域，社会大众或许更倾向于关注医疗反腐所带来的潜在负面影响。然而，从医疗反腐的根本意义上讲，它显著推动了整个医疗卫生行业的规范化进程，甚至在另一方面推动了信息化行业的加速发展。目前，医疗反腐行动之于医疗信息化方面并未

出现显著的不利影响，且从长远来看，医疗反腐将有力地促进医疗行业的健康发展。

2023 年下半年，医疗反腐确实导致了部分地区招标延误，但随着医疗反腐成为一种常态化趋势，各部门工作也进入常规化，去年延期的订单也已经逐步释放。未来，公司也将更加注重专业化市场营销策略，坚持以产品和品牌为核心来赢得客户信赖，并在保证快速规范交付的基础上，与客户保持良好的长期合作关系，继而进一步扩大市场份额。

**Q2：公司与飞利浦合作进展如何？**

A2：报告期内，公司与飞利浦共同研发的飞悦康 CareSync 一体化智慧医院信息系统全面问世，受到了客户与市场的广泛关注。该产品由飞利浦通过其全国渠道独家销售，公司主要负责产品的研发和交付，目前该产品在华北、华南等地区 and 多家三级医院、二级医院开启项目售前工作。

为了更好地满足广大客户需求，上半年公司对飞悦康 CareSync 做了持续的优化与升级，增强了产品在医保、中医、护理以及报表等方面的产品特性，为下一步的工程项目交付做好准备。飞悦康 CareSync 继承了 Tasy 先进的产品化管控体系，采用 Scrum 敏捷迭代开发模型，引入了自动化测试流程，打造高效开发流程，建立产品可持续升级的版本管控策略，打造新一代一体化智慧医院信息系统引擎，有效助力医院智慧数字化转型。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。

未来，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。

**Q3：公司应收账款回款情况？**

A3：截至报告期末，公司应收账款余额 17.52 亿元，同比有所增加，主要系受外部环境变化以及宏观经济的影响，部分客户由于付款审批流程较长，加之近年来受到国内形势影响，地方财政资金相对紧张，回款速度放缓所致，但公司主要客户为医院、各地卫健委等资金状况和信誉良好的部门，因此公司应收账款回款风险较小。同时与同行业可比上市公司比较，公司应收账款周转率的变动情况与同行业可比公司变动趋势一致。

**Q4：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？**

A4：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。目前，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。但随着应收账款规模的不断增长，公司对应收账款风险管理和内控体系相应加强了管理，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，并制定和实施有效的应收账款催收方案，同时，加强客户信用管理和加大应收账款催收力度等手段，并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。

**Q5：公司在 AI 领域的布局有何新进展？**

A5：公司在 AI 领域大力布局，力求打造公司自己的 AI 能力中台，为此公司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）及产业合作、资源整合的 AI+医疗发展思路，将 AI 与医疗应用场景深度融合，在 AI 实践开启

	<p>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。</p> <p>公司与浙大联合开发的慧康-启真大模型和慧意 GPT 平台，已经积累了大量院内知识库数据，实现了多款产品嵌入医疗场景，包括会思考的电子病历 Smart EMR、患者自己的医生 My Doctor、数智全科医生（General Practitioner, GP）、日常工作助手（Digital Assistant, DA）、融合了 AI 大模型的新一代医卫产品基座——慧易低代码平台 CodeEase 等，多项产品已在浙江省多家大型三甲医院及区域成功进行试点应用，取得了可喜的应用效果。</p> <p>近日，基于大模型的医卫 Copilot 产品也成功通过了华为昇腾的 AI 框架昇思 MindSpore 及相关 GPU 硬件（华为昇腾 Atlas 产品）的相互兼容性技术认证，并获得了 Ascend Compatible 认证证书及认证徽标的使用权，实现了从 AI 软件框架到 GPU 硬件设施的全面国产化适配。公司是首家获取该认证的医卫核心系统供应商，这一认证是公司在智慧医疗领域 AI 算力国产化道路上的重要一步。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 8 月 29 日