

# 国新健康保障服务集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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）                 </p>
<p>活动参与人员</p>	<p> <b>公司出席人员：</b>党委书记、董事长李永华先生，独立董事孙娜女士，党委副书记、董事、总经理袁洪泉先生，党委委员、总会计师王文长先生，董事会秘书刘新星先生；  <b>新闻媒体单位：</b>中国证券报，上海证券报，证券时报，全景网；  <b>机构及个人投资者：</b>                      华泰证券 范昞蕊                      西南证券 邓文鑫                      中金公司 于钟海                      中信建投证券 付广华、张敏                      建信基金 左远明                      银河基金 方伟                      大成基金 杜聪                      嘉实基金 李涛                      华安基金 刘潇                      东北证券 王凤华、吴源恒                      国金证券 李忠宇                      东方财富证券 张杨                      国新国证基金 卞欢、卫湛松                      山东国泰资本 罗斯                      华泰资产 蒋领                      宝鼎资本 陈金荣                      华富基金 黄星霖                      巨曦资产 朱登科                      华创证券 刘雄                      望正资产 马力                      东吴证券 张文佳                      中邮证券 常雨婷                      锦洋投资 邱凌苍                      国联证券 黄楷                      东方证券 陈超                      楚昌投资 汉娜                      申万菱信基金 龚云华                      国恩资本 邓华杰                      上海泊通投资管理有限公司 孔令全                 </p>

	上海肇万资产管理有限公司 崔磊 华建函数基金 田野 湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司 刘志刚 参与本次活动还包括部分个人投资者。
时间	2024年9月20日
地点	北京市朝阳区西坝河西里甲18号公司二层会议室
形式	电话会议
交流内容及具体 问答记录	<p><b>一、公司2024年半年度经营情况和未来工作展望</b> 国新健康保障服务集团股份有限公司（以下简称“国新健康”或“公司”）总经理袁洪泉先生就2024年半年度经营情况进行了全面的介绍，并围绕公司战略规划对未来的工作进行展望。</p> <p><b>二、公司财务数据情况介绍</b> 公司总会计师王文长先生就2024年半年度财务数据情况进行了汇报。</p> <p><b>三、互动交流环节</b></p> <p><b>1、看到半年报公司营业收入实现同比增长37%的可喜成绩，与公司近一年以来实施的内部综合性改革是分不开的，围绕公司运营效率提升、降本增效等问题，请具体介绍下采取了哪些具体的举措，以及公司今年1至8月份合同的签署情况，较去年同期的变化情况？</b></p> <p>答：公司营业收入实现同比增长，确实与公司近年来实施的综合性改革密切相关。以下是我们在这方面所采取的具体举措：</p> <p>一是流程变革。公司依托DSTE（战略规划到执行）、MM（市场规划与执行管理）、LTC（线索到回款）、IPD（集成产品开发）等八大核心流程，不断推动内部流程的优化与升级，加强流程间的衔接与协同，消除冗余工作，从而显著提升工作效率。</p> <p>二是战役驱动。为了进一步提升战略实施与执行的效果，公司在上半年连续成功开展了“四渡赤水”与“飞夺泸定桥”两大战役。同时，已于7月份正式启动第三场重大战役——“锦州战役”。通过这一系列战役的周密规划和执行，营造了强烈的战斗氛围，极大地加速了业务的蓬勃发展。</p> <p>三是数字赋能。全面增强数字化建设投入，专门成立数字办，通过内部研发与外部采购等多种途径，持续增强和完善数字化体系，适应快速变化的市场需求。</p> <p>四是人才培养。公司高度重视人才培养，采用内部培训与外部专家授课相结合的方式，有效提升员工的专业技能和管理能力。今年上半年，公司已成功举办了技能大赛、战训营，以及交付和部署能力认证等多项活动，进一步促进了员工成长与团队建设。</p> <p>此外，关于公司今年1至8月份的合同签署情况，与去年同期相比，我们有以下两个变化：</p> <p>一是合同数量增长。合同签署数量同比去年有所增长，这主要得益于公司在市场拓展方面的努力以及产品和服务竞争力的提升。</p> <p>二是大客户签约率提升。公司在稳固现有客户关系的同时，成功签订了数个关键的大客户合约，这有利于公司的长期发展。公司除实现在医药数据服务领域的重大突破，还与北京药监局签订了三医追溯</p>

项目，合同金额超过千万。同时，金华市医保支付方式项目也成功签约，合同金额超过千万元。这些重大合同的签订，不仅巩固了公司在行业中的地位，也为未来的发展奠定了坚实的基础。

总的来说，公司通过综合性改革，不仅提升了运营效率，还增强了市场竞争力，这些努力已经体现在了我们的业绩增长上。未来，我们将继续推进改革，致力于为股东创造更大的价值。

**2、请问公司预期 DRG/DIP2.0 政策带来的增量空间有多大？公司在这方面有哪些进展？**

答：DRG/DIP2.0 版通过对分组条件、数量和内容等进行优化，使得分组更加精准、更加贴合临床实际，同时明确基金预付、特病单议、除外支付等工作机制，并要求 2025 年各统筹地区统一使用新分组版本，提高支付方式改革的规范性和统一性，可以说全面优化了 DRG/DIP 支付方式改革的工作机制同时，新版本的分组方案也为医疗机构病种结构优化提供了更加精细化的管理工具，能够帮助医院动态调整病种结构、优化病种管理，以病种为切入点优化医院精细化运营管理，新版本分组方案的发布在系统更新、数据服务等方面为医保端和院端都带来新一轮需求增量。

在 DRG/DIP2.0 政策的引领下，国新健康成功研发了新一代分组器，并开展了多轮内部及客户培训，以深化团队成员对政策的理解和技术应用能力。同时，公司正积极推进与 DRG/DIP 监管规则相关的开发工作，旨在确保医疗服务质量和合规。这些策略性举措体现了国新健康对政策变化的快速响应，以及对提升产品和服务品质的不懈追求。

**3、关于数据要素授权使用方面，请问公司对最新的政策方面如何解读，以及公司相关业务的进展情况？**

答：“数据二十条”发布以来，各地在公共数据授权运营方面开展了大量积极探索，包括出台相关地方性法规政策、建立公共数据运营平台、完善公共数据开发利用体系等，探索了按场景/领域授权、分层级授权、平台公司整体授权等多种模式。未来随着相关政策法规和实施路径的进一步明确，数据授权运营将在推动数据要素市场建设、实现数据要素价值化方面发挥更大作用。

公司在商保数据服务方面做了重点探索，在杭州老年人意外险理赔直达、萍乡个人医保数据授权使用等标杆项目上，进一步明晰业务场景，夯实标杆模式，聚焦高潜力产品，紧盯市场需求，扎实推动商保数据服务业务发展的增量扩面。此外，公司全资子公司获得杭州市人民政府数据运营授权，成为金融领域公共数据授权运营单位。这一重要突破有利于公司聚焦数据要素价值实现，优化知识数据沉淀，有利于进一步对医疗健康及金融领域应用场景创新，推动公司创新业务持续高质量发展。

**4、看到数字医疗业务上半年增速较快，并且从公司整体营业收入的占比明显提升，但是从覆盖的医院数量看并没有大幅增长，原因是什么？该板块营收增长的原因是什么？**

答：数字医疗业务上半年实现收入 4771 万元，同比增长 254.84%，新签合同金额同比增长 29%。数字医疗业务积极向好主要受以下因素

影响。

一是产品与服务持续升级。公司不断对院端传统产品进行优化迭代，同时积极布局成本核算等医院精益运营管理新产品，以满足市场新需求。

二是提升老客户续签率。公司持续加大医疗业务的拓展力度，并通过精细化的客户成功流程，有效推动客户的续签工作，巩固已有市场基础。

三是加速签约项目验收。公司明确 OTD 交付流程，完善产品交付 SOP，交付效率大幅提升，已签约项目的交付和验收进程加快。

为确保数字医疗业务领域的增长，未来公司将采取以下措施。一是，进一步明确医院高质量运营管理服务商的品牌定位。二是，抓住医院需求由对医保政策的理解应对向医院精细运营管理的变化，解决客户的痛点，打造医院高质量运营整体解决方案。三是，加大向医院端资源配置的力度，拓展新产品的布局，以打造差异化的竞争优势。四是，继续深度服务龙头医院、央企医疗集团等，打造有影响力的标杆客户，带动市场价值实现。

**5、公司在半年报中着重介绍了药企服务的具体内容，包括 DRO 医药数据服务等服务产品，请介绍下药企服务的商业场景应用有哪些？**

答：国新健康多年来为国家药品监督管理局及各级药品监管部门提供一站式的数智监管服务，助力数智药监的转型升级。在此基础上，激发在医疗、医保、医药领域沉淀的数据能力，结合人工智能等创新技术，促进生物医药创新产业发展，为药企提供全面、精准、高效的数字化解决方案，重点围绕临床试验与注册申报、真实世界研究、数智化药品生产质量管理、数字供应链、精准营销等领域，提供一体化的数据治理、数据挖掘、数据资产建设专业服务，构建形成了覆盖医药行业全生命周期的产品和服务矩阵。

凭借丰富多元的数据资源、技术先进的数据处理、量身定制的解决方案、严格合规的安全管控以及复合型专业服务团队，助力医药企业在大数据时代精确瞄准市场需求，科学设计临床试验，明确产品经济价值，保障产品研发质量，提升业务的协同效率——从而在“三医”协同发展和治理的历史新时期，切实改善患者用药体验，加速前沿技术研发转化和产业化平台建设，实现新时期的商业化成功。以释放“三医”数据乘数效应、兑现数据要素价值为核心，推动构建医药行业数智监管与产业创新的全局图景。

**6、健康服务业务作为公司打造的创新盘业务板块，上半年报取得了2245万元的规模化收入，请展望下该业务今年的整体规划？**

答：健康服务业务作为国新健康重点打造的创新盘业务板块，在上半年取得规模化收入，展现了良好的发展势头。对于今年的整体规划，我们有以下几点展望：

一是健康服务业务坚持“打造样板，夯实基础”，聚焦健康服务场景，加大慢病管理中心业务在山东等重点区域的拓展，探索健康管理中心在高校、社区等新场景的应用；

二是职工健康业务成功为内蒙古森工集团、中国中化、中国信科、民生银行等企业提供服务的基础上，不断整合优质资源，引入华为运

	<p>动健康监测设备，不断提升心理咨询与心理医疗能力，进一步提升产品竞争力和护城河，打造便捷有效的一站式健康服务平台，保障职工健康权益，助力打造幸福企业。</p> <p><b>7、请教下，公司上半年毛利率水平较去年同期有小幅的上升，结合公司业务发展趋势，预计 2024 年全年整体的毛利率能达到什么水平？</b></p> <p>答：2024 年上半年公司整体毛利率为-2.82%，相比 2023 年同期上升 5.23 个百分点，主要由于公司优化业务结构，降本增效策略进一步显现成效，营业成本增速小于收入增速。公司将持续优化业务管理，综合提高公司整体盈利水平。</p> <p><b>8、公司上半年研发投入金额同比有所增加，但研发费用率持续下滑，是基于怎么样的考虑？</b></p> <p>答：公司高度重视研发创新，研发投入金额进一步增长，上半年研发投入 2,381.92 万元，同比上升 14.3%。研发费用率下滑的原因在于 2024 年上半年研发项目均处于开发阶段，满足资本化条件，相关研发投入在开发支出核算。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）</p>	<p>无</p>