

证券代码：300253

证券简称：卫宁健康

卫宁健康科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年4月27日(周一)下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长：刘宁 2、独立董事：冯锦锋 3、高级副总裁、董事会秘书：徐子同 4、财务负责人：王利
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、有投资者询问江苏医保项目是否为公司产品，公司回复主要用户是医疗机构而非医保局。请问在医保支付改革（DRG/DIP）背景下，公司如何帮助医院端对接医保政策并从中获利？</p> <p>您好！医保支付持续深化改革，有效规范了诊疗行为，对医疗机构的诊疗能力提出了更高的要求，公司会紧密跟踪相关业务机会。谢谢！</p> <p>2、公司在推进 AI+医疗业务中遇到的最大困难是什么？公司管理层看好未来 AI+医疗的发展前景吗？</p> <p>您好！公司会一如既往地坚持创新发展，根据自身的实际情况，妥善应对和积极解决经营中遇到的各种困难和挑战，加强前沿技术布局，着力提升创新活力，加快实现创新成果的价值，从而实现公司价值的长期成长。谢谢！</p> <p>3、与复旦大学附属妇产科医院合作的“红房子启元 AI 妇产大模型”是一个很好的垂直领域案例。未来公司是否会复制此模式，在其他</p>

专科领域推出类似的联合研发或商业化项目？

您好！公司将持续深耕医疗信息化领域，全力推动产品在更多地区与细分领域的应用布局，积极打造标杆示范案例。具体经营情况详见公司定期报告。谢谢！

4、公司如何看待当前估值与基本面的匹配度？在短期业绩承压但长期 AI 医疗布局清晰的背景下，认为当前股价是否充分反映了公司的技术壁垒与未来增长潜力？

您好！二级市场股价受多方面因素影响，公司会持续做好经营管理，提升公司内部价值，推动公司高质量持续发展。谢谢！

5、目前 WiNEX Copilot 等 AI 产品已在近 150 家医疗机构部署。请问这些 AI 功能是作为增值模块单独收费，还是已整合进产品售价中？AI 业务是否已形成规模化、可持续的收入体系？

感谢您的关注。公司通过整体项目方案、单独订阅服务等方式带来 AI 收入。但目前 AI 相关收入占公司整体业务比例低，敬请投资者注意风险。谢谢！

6、公司提到要推动“从 AI 能力建设阶段迈向更全面的 AI 价值变现阶段”。请问在 AI 商业化变现方面，公司有哪些具体的时间表或量化目标？

感谢您的关注。公司 WiNGPT 及 WiNEX Copilot 已在多家医疗机构实现 AI 场景部署并产生相关收入，具体场景包括智能问答、文书生成、病历质控、报告解读、护理评估等。未来公司将根据技术创新、客户需求等持续推动更多的 AI 应用落地。谢谢！

7、WiNEX Copilot 在近 150 家医院部署后，是否有按使用量收费的订阅模式落地案例？AI 服务的 ARPU 值是否在上升？

感谢您的关注。已有按订阅模式收费案例落地，但该收费模式 AI 所涉收入占公司整体业务比例低，敬请投资者注意风险。谢谢！

8、问管理层：在 Q1 主业盈利基数较低、研发费用同比增长 57.14 至 8,050 万元的背景下，2026 年全年的业绩改善路径和时间表是怎样的？WiNEX 规模化交付与 AI 产品放量对全年业绩的量化贡献可以达到什么程度，从而确保 8700 万元的扣非净利润增量目标的实现？

您好。公司将通过技术创新，提高市场份额，降本增效等提升经营业绩，努力实现经营目标。具体经营情况详见后续公司披露的定期报告。谢谢！

9、问管理层：AI 产品目前的收费客户数量、ARPU 及年化经常性收入（ARR）能否量化披露？预计哪个季度可以看到 AI 收入占比明显提升——是在 2026 年内还是需要更长时间？

您好。目前 AI 技术应用仍处于探索阶段，所涉收入占公司整体业务比例低，敬请投资者注意风险。谢谢！

10、创始人刘宁接任董事长后，公司提出了“高质量增长”的目标。请问新管理层在内部组织架构调整、人员优化方面是否会有进一步动作？如何确保在“控费增效”的同时不流失核心技术人才？

您好！控费增效主要源于公司提升管理效率、优化资源配置，是基于岗位的合理优化，并非大规模减员。公司始终将人才视为宝贵的核心资产。公司已建立并不断完善多层次的薪酬福利体系、绩效激励机制（包括但不限于项目奖金、年终评优、股权激励等），并为核心骨干提供广阔的职业发展平台。谢谢！

11、阿里系，高管王利低价减持被市场解读为信心不足，管理层怎么看，今年管理层有减持计划么，谢谢！

您好！股东减持相关事项为其自主决策，公司尊重股东合法权益。公司经营层对行业前景及公司发展始终坚定信心，未来将持续以业绩为导向，努力提升公司投资价值。目前公司高管团队无新增减持计划，未来若有，公司将按照相关规定，履行信息披露义务。谢谢！

12、此前有高管（如靳茂、王利）在业绩预亏期间进行减持。请问目前核心管理团队的持股是否稳定？公司是否有计划推出新的员工持股计划或股权激励（除已披露的业绩考核目标外）来绑定核心团队利益？

感谢您的关注。目前公司核心管理团队稳定，2026年2月，公司推出2026年股权激励计划，覆盖公司核心团队。谢谢！

13、问管理层：4月以来公司股价多在9元下方运行，短期尚未站上转股价；在市场整体风险偏好偏谨慎的背景下，计划采取哪些具体措施推动股价升至转股触发条件？若转股进展不及预期，公司对到期偿债是否存在备选预案？

您好！公司深耕主业，通过持续的产品研发创新、市场开拓等提升综合竞争力，力争以良好的业绩带动公司投资价值回升。谢谢！

14、公司今年一季度业绩的强劲反弹，主要是由季节性因素、去年同期低基数效应，还是公司核心业务（如WiNEX产品）的订单和交付出现了实质性改善？

感谢您对公司的关注！公司2026年第一季度实现营业收入39,745.63万元，同比增长15.21%，其中核心产品软件销售及技术服务业务收入34,486.89万元，同比增长18.18%。谢谢！

15、面对国际化竞争，公司的WiNEX产品相较于国际主流医疗信息化系统，其核心竞争优势是什么？

感谢您的关注。公司核心竞争力包括领先行业地位、技术储备、AI布局、人才等，具体详见公司定期报告。谢谢！

16、WiNEX产品目前的毛利率水平相比旧系统有何提升？是否已实现规模化盈利？

感谢您对公司的关注！WiNEX 产品技术升级，进一步实现业务场景消息统一聚合、多语言语义中枢统一管理、系统权限统一管控及异常机制统一管理，夯实了产品技术底座与质量保障体系；完成对腾讯云 TDSQL、华为高斯、达梦、人大金仓、海量等主流国产数据库的深度适配，进一步提升了产品在信创环境下的兼容性与应用覆盖能力；WiNEX 产品交付规模与标准化交付能力持续提升，推进“出厂即可用 2.0”模式，逐步向“AI+交付”模式升级，受益于交付模式的系统性升级，项目上线周期缩短、交付人均能效提升。但报告期内在升级替换过程中尚未转化为规模收入等因素影响，使得公司经营业绩面临阶段性挑战。谢谢！

17、员工有股权激励，转债可以不断下修，投资者利益准备如何保证？

感谢您的关注。公司将通过聚焦主业提升核心竞争力、强化科技创新驱动力、提升信息披露质量和透明度、实施稳定的分红政策等措施给投资者带来长期稳定的投资回报。2026 年 4 月 21 日，公司第六届董事会第三十次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，该方案待公司股东会通过后实施。谢谢！

18、股价这么下杀，市值大幅缩水，你们是否感到压力，你们真正重视市值管理吗，有什么实际措施提振信心？

您好。2026 年 4 月 21 日，公司召开第六届董事会第三十次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，该回购方案有待公司股东会审议通过后实施。公司一直高度重视市值工作，通过聚焦主业提升核心竞争力、强化科技创新驱动力、提升信息披露质量和透明度、实施稳定的分红政策等措施给投资者带来长期的投资回报。未来如有相关计划，公司将严格按照相关规定，及时履行信息披露义务。谢谢！

19、公司在 2025 年采取了“控费增效”的策略，请问 2026 年将如何平衡持续的高研发投入与盈利能力恢复之间的关系？

感谢您对公司的关注！产品研发为公司的核心竞争力，可以使我们的产品、维护和技术保障都能达到一个超出客户满意的水平，最终不断增加订单收入和提升盈利能力。谢谢！

20、公司 2026 年股权激励计划设定的净利润目标为不低于 0.8 亿元。结合一季度的表现和在手订单情况，管理层对达成全年业绩目标的信心如何？

感谢您的关注。公司经营管理层对行业前景及公司发展始终坚定信心，将通过技术创新，提高市场份额，降本增效等提升经营业绩，努力实现经营目标。谢谢！

21、刘董事长您好，创业板第四套上市新规出台，请问卫宁科技最近有 IPO 的计划吗？

您好！卫宁科技将根据自身发展情况及股东利益，综合考虑合适的

融资方式。若达到公司信息披露标准，将及时履行信息披露义务。谢谢！

22、关于研发投入资本化：财报显示公司研发投入持续高企（2025年占营收超25）。请问在AI大模型（WINGPT）和WiNEX产品研发上的投入，有多少进行了资本化处理？未来是否会通过控制研发支出来直接增厚短期利润？

感谢您对公司的关注！随着AI投入，研发投入的资本化部分会相应增加。谢谢！

23、阿里为何减持退出，是否合作出问题了？

您好！股东减持相关事项为其自主决策，公司尊重股东合法权益。公司经营层对行业前景及公司发展始终坚定信心，未来将持续以业绩为导向，努力提升公司投资价值。谢谢！

24、2025年年报提到对互联网医疗健康业务进行了优化（部分关停或剥离）。请问这块业务目前的亏损是否已经止住？未来公司在“互联网医院”运营方面的定位是什么，是继续自营还是转为纯技术服务商？

感谢您对公司的关注！请详见2025年年度报告第三节。谢谢！

25、在东南亚市场的拓展中，公司是采取直接销售、与当地伙伴合作还是其他模式？目前是否有标志性的项目落地？

您好！公司积极探索海外市场的机遇，通过参加国际行业组织和交流活动，与当地企业建立合作伙伴关系等方式，逐步提升品牌及产品在海外市场的认知度和影响力，实现市场的多元化布局。新兴市场的开拓存在合理的培育周期，相关业务进展若达到披露标准，公司将及时履行信息披露义务。谢谢！

26、问管理层：现金流与净利润持续背离的可持续性如何？在政府与公立医院客户采购偏审慎的宏观环境下，应收账款是否存在集中减值风险？对应收账款回款周期和坏账率的管控目标是什么？

感谢您对公司的关注！受宏观环境等因素影响导致销售收入下降，同时受计提信用减值准备和资产减值损失以及无形资产摊销等因素影响，使得公司报告期内出现亏损，从而经营现金流与净利润出现了阶段性的背离。公司客户主要是医疗卫生机构，信用相对较好，客户对公司的依赖性使得与公司有着良好合作关系，基本不存在集中减值风险。公司会通过加强应收账款管理，不断降低应收账款余额水平。谢谢！

27、针对市场关注的盈利能力修复与现金流改善问题，公司除了推进新一代产品落地外，是否有具体的市值管理规划？

感谢您的关注。2026年4月21日，公司召开第六届董事会第三十次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，该回购方案有待公司股东会审议通过后实施。公司一直高度重视市值工作，通过聚焦主业提升核心竞争力、强化科技创新驱动力、提升信息披露质量和透明度、

实施稳定的分红政策等措施给投资者带来长期的投资回报。未来如有相关计划，公司将严格按照相关规定，及时履行信息披露义务。谢谢！

28、公司提到 WiNEX 产品在升级替换过程中尚未转化为规模收入。请问目前存量客户的替换周期大概是多久？2026 年预计有多少家三级医院能完成从旧系统到 WiNEX 的切换？

您好！目前公司有 6000 多家医疗机构用户，WiNEX 产品成熟度和交付效率正爬坡提升，公司将根据用户信息化建设规划及资金预算情况，逐步推进存量用户系统向 WiNEX 切换。谢谢！

29、25Q4 到 26Q1，AI 医疗相关收入占比提升了多少？预计今年能提升到多少？

感谢您的关注。目前 AI 技术应用仍处于探索阶段，所涉收入占公司整体业务比例低，敬请投资者注意风险。谢谢！

30、公司制定了《市值管理制度》，提到将灵活运用维护工具。请问近期是否有具体的股份回购或大股东增持计划？对于长期破净或股价低迷的情况，管理层认为当前的股价是否低估了公司的内在价值？

感谢您的关注。2026 年 4 月 21 日，公司召开第六届董事会第三十次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，该回购方案有待公司股东会审议通过后实施。公司一直高度重视市值工作，通过聚焦主业提升核心竞争力、强化科技创新驱动力、提升信息披露质量和透明度、实施稳定的分红政策等措施给投资者带来长期的投资回报。未来如有相关计划，公司将严格按照相关规定，及时履行信息披露义务。谢谢！

31、2025 年公司境外收入同比增长。请问 2026 年第一季度海外业务的收入占比和增长情况如何？

感谢您对公司的关注！2026 年第一季度境外收入为 185.84 万元。谢谢！

32、公司提到将“灵活运用市值维护工具”。请问除了回购、增持等方式，管理层还有哪些具体的计划或举措来加强与投资者的沟通，稳定市场预期？

感谢您的关注。公司一直高度重视市值工作，始终将提升公司质量作为市值管理的核心，持续聚焦主业提升核心竞争力，着力提升自主品牌竞争力，强化科技创新驱动力，提升公司经营韧性。同时公司通过提升信息披露质量和透明度，深化投资者沟通交流，实施稳定的分红政策。未来如有相关计划，公司将严格按照相关规定，及时履行信息披露义务。谢谢！

33、请问公司，股价如此低迷，公司有无市值管理，有无提升业绩的计划？

感谢您的关注。公司一直高度重视市值工作，始终将提升公司质量作为市值管理的核心，持续聚焦主业提升核心竞争力，着力提升自主品

牌竞争力，强化科技创新驱动力，提升公司经营韧性。同时公司通过提升信息披露质量和透明度，深化投资者沟通交流，实施稳定的分红政策。未来如有相关计划，公司将严格按照相关规定，及时履行信息披露义务。谢谢！

34、鉴于 2025 年亏损，今年可能无法分红。请问管理层对于未来恢复分红的规划是什么？在业绩复苏期，如何平衡留存收益用于发展和回馈股东之间的关系？

感谢您的关注。公司一贯重视现金分红。未来公司将继续做好经营业务，努力提高经营业绩，不断提升公司价值，争取给投资者带来长期稳定的投资回报。谢谢！

35、对于市场关心的与蚂蚁集团的合作（如蚂蚁阿福），目前是否有新的进展或明确的收入贡献可以披露？

感谢您的关注。关于公司与蚂蚁集团及蚂蚁阿福的合作问题，公司之前已回复介绍过，目前没有需要更新补充的内容，具体请您查阅深交所互动易相关内容。谢谢！

36、请问：贵公司 2026 年有哪些可能的减值准备转回？以及可能性分析。

感谢您对公司的关注！公司有可能转回的减值准备包括应收账款、其他应收款、应收票据、合同资产和存货等，随着客户回款、项目验收确认、存货销售实现等事实出现，原相对应计提的减值准备就会转回。谢谢！

37、问管理层：第 1 季度的中标金额与去年同期相比变化幅度如何？2026 年全年订单增长预期是怎样的？分级诊疗、紧密型医联体建设、信创国产化等政策对公司 2026 年订单增长的量化影响将如何体现？

您好！公司目前经营正常。关于公司季度或年度经营数据，请关注公司披露的定期报告。关于平时月份的公开中标信息，请在中国政府采购网（www.ccgp.gov.cn）或其他官方渠道查询。上述政策预计会推动行业加速向前发展。谢谢！

38、可转债按实际利率法确认的财务费用较高，请问公司是否有计划通过再融资或债务置换来优化利息负担？

感谢您对公司的关注！公司目前没有再融资或债务置换计划。谢谢！

39、请问贵公司在 DeepSeek V4 的接入情况是什么？这关系到贵公司的产品是否打通了产品—订单一收入的闭环，同时从技术上解决了医疗场景的刚需痛点，进而锁定了卫宁在行业里的绝对龙头地位！

感谢您的关注。公司一直关注相关领域的技术方向和动态，关注相关大模型的发布和动态，公司基于产研融合的研发体系，面向市场和技术，结合自身发展规划及业务发展需要，积极研究、积极布局，致力于

技术研发及产品化、软件开发及服务效率化。谢谢！

40、2025 年主营业务成本中软件及服务-人工为何在主营业务收入大幅降低的情况下，却增加了 6%？且同期本科和硕士学历人数显著减少，公司系统绩效管理下，是否对于人工成本实施了成本控制呢？但是现金流量表的研发流出 25 年反而比 24 年少？这个是由于研发产品摊销到主营业务成本所导致还是预提主营业务成本所导致？引起的金额有多少？预提的依据是什么呢？

感谢您对公司的关注！公司不断优化人才和成本控制，重视岗位培训与考核，形成了一支架构完备、有良好梯队配置的专业工作团队。2026 年公司会继续做好人力资源管理工作。谢谢！

41、公司跟英伟达合作有什么相关进展吗？

感谢您的关注。公司具体的业务经营等情况请参考公司在定期报告中的披露。公司将持续聚焦战略业务发展，努力提升公司整体盈利能力，确保公司健康发展，为公司及股东创造更多价值。谢谢！

42、问询一下财务操作：1. 2026 年度的取得的非本期所属的财政补贴 1300 万，是会做在以前年度损益调整还是一并做在 26 年的补贴收入，从而计入利润结转？2. 2025 年的亏损有部分原因是减值准备，是否在 26 年对资产状况进行评估，如果有好转，是否会冲回减值准备？

感谢您对公司的关注！1、财政补助 1300 万元已按企业会计准则的规定计入 2026 年第一季度。2、你说的是商誉减值吧，按准则规定商誉减值一旦计提，即使未来业绩恢复，账面价值不得恢复。谢谢！

43、今年大股东有没有减持计划？

感谢您的关注。公司大股东对公司未来长期发展有信心，暂无减持计划，后续如有相关安排，将严格遵守监管要求执行。谢谢！

44、公司相关行贿案已落定，请问公司在内控和合规体系建设上做了哪些具体改进？如何防止类似事件再次发生？

您好！公司高度重视上述问题并进行相关检查和分析，同时组织董事、高级管理人员及相关人员加强对《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规、规范性文件及公司管理制度的学习、理解和执行，严格管控下属分子公司，强化规范运作意识，依法履行信息披露义务，有效提高公司治理水平，促进公司健康、稳定和持续发展，切实维护公司及全体股东的利益。谢谢！

45、还有坏账的计提，未来还有多大压力？

感谢您对公司的关注！公司认为坏账计提是充分谨慎的。2026 年公司会继续加大应收账款管理，特别是长账龄的应收账款催收。谢谢！

46、公司多次提及 WinEX 和 WinGPT 大模型是未来增长核心，请问截至 2026 年 Q1，WinEX 在手订单和已签约医院数量是多少？预计何时实现规模化收入贡献？

您好！WiNEX 产品的客户数量、订单规模在逐步提升中，后续公司加快在手订单落地转化，逐渐提升 WiNEX 产品收入占比。谢谢！

47、现在还在报表里的商誉主要是哪一些？未来减值的风险有多大？是每年要计提一点吗？

感谢您对公司的关注。关于商誉请参见年报披露。公司认为减值计提已经非常充分谨慎。谢谢！

48、WiNEX 等新产品研发投入较大，请问公司在 2026 年是否有明确的降本增效目标？如何提升公司经营性现金流？

感谢您的关注。公司将通过聚焦核心业务，削减非战略性费用支出、建立费用与业绩挂钩的动态调整机制，营销投入与收入增长相匹配，优化人员费用比，提升资金的使用效率等多种措施提升公司经营质量及经营性现金流。谢谢！

49、公司的信息化系统是否存储病理信息？该信息公司是否拥有所有权？

感谢您的关注。医院在部署信息系统后会存储有关的病理信息，但该病理信息所有权不属于公司。在该领域数据挖掘和病理相关的模型训练上公司会与部分医疗机构以共创合作模式开展。谢谢！

50、领导，您好！我来自四川大决策，请问，WiNEX 产品目前的累计客户数量和在手订单规模是多少？出厂即可用交付模式的推广进展如何？

感谢您的关注。WiNEX 产品的客户数量、订单规模及交付效率正逐步提升中。目前公司整体经营保持稳健，各项业务与市场拓展稳步开展，具体经营情况请以公司披露的定期报告及公告为准。谢谢！

51、贵公司的无形资产增加主要是什么？

感谢您对公司的关注！无形资产增加主要是自行研发的无形资产增加所致。谢谢！

52、人工智能实验室成立多年今年会不会有劲爆产品问世？人工智能今年会不会对公司业绩起到作用？

感谢您的关注。公司持续推进医疗 AI 的技术突破与场景融合，目前，WiNGPT 及 WiNEXCopilot 已在全国多家医疗机构实现场景部署，覆盖文书生成、病历质控、护理评估等核心场景，切实减轻医护负担，提升诊疗效率。未来，公司将根据客户需求、行业发展趋势等陆续推进产品迭新，为公司高质量发展添助力。谢谢！

53、公司研发占比很高，是否确实有必要？

您好！公司始终坚持研发驱动、技术引领的发展战略，持续在医疗健康领域的研发投入为公司持续技术创新、产品迭代升级及保持行业领先优势提供了坚实支撑。谢谢！

	<p>54、公司未来的财务压力有没有？</p> <p>感谢您对公司的关注！公司经营情况正常，基本面扎实，核心业务有序推进，财务状况良好。谢谢！</p> <p>55、蚂蚁阿福跟公司是有合作的，那么公司是否会考虑与蚂蚁阿福合并做强做大？另外有没有考虑过自己收购一家医院或者体检中心或者养老院，来深度做一个 AI 医疗的模板？</p> <p>您好！目前公司均无相关计划。谢谢！</p> <p>56、公司所掌握的积累的医疗数据是否可以交易？</p> <p>您好！公司目前已有数据产品在上海数据交易所正式上架，产品名称为：基于医疗大模型增强的临床辅助决策，具体可在上海数据交易所网站（www.chinadep.com）查询。今后公司将继续积极探索数据应用数据服务等。谢谢！</p> <p>57、公司在 AI 方面的投入，是否已经找到未来盈利的方式？有没有一个具体的目标，比如 2027 年让多少家医院用上贵公司的 AI 大模型，或者一年的 token 量达到多少？</p> <p>您好。公司持续看好医疗 AI 端侧长期发展，随着 AI 在公司产品侧、交付侧的渗透率持续提升，前期 AI 方面投入预计将逐步带动产品竞争力和效率提升，从而带动相关业务实现增长。谢谢！</p> <p>58、@卫宁健康 公司的 ai 大模型所需的算力是自备还是通过各方合作？自有的算力大概是个什么级别？医院采购后算力这一块是联网还是自己搞一个算力群？</p> <p>您好。公司会根据产研规划、客户需求及行业发展趋势等，动态调整算力投入，优化算力资源构成，同时公司密切关注 AI 技术路线发展动态，审慎评估、稳步推进。谢谢！</p> <p>59、2026 年公司目标是高质量发展，具体反馈到业绩上是扭亏还是微亏或许是继续大幅亏损？</p> <p>您好。2026 年公司将通过推进 AI 战略落地、提升市场份额和项目交付能力、推进海外业务突破等带动公司经营目标的实现。谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2026-04-27