

创业慧康科技股份有限公司 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	线上参与创业慧康（300451）2025年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年4月29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、独立董事沈观贤先生、财务总监马文浩先生、董事会秘书胡燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 2025年报中提到新控股股东可能推动战略转型，那么战略转型的方向是什么？与当前公司业务的契合度高不高？2：年报中提到公司基于互联网医院平台的SaaS化部署，2025年度完成在线诊疗及药品订单近万单，总交易金额近181亿。请问这一块对贵公司有没有形成收入？若有，收入是多少？分产品体现在哪一块？3：基于目前公司经营的现状，贵公司提出了具体的应对措施，请问2026年贵公司有没有扭亏为盈的希望？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！针对您的问题，公司作出如下答复：1、公司与控股股东杭州更好的上层股东华检</p>

医疗在客户群体与决策链上高度重合,双方协同以资源共享与路径复用为重点,将有效提升运营效率。协同合作不仅限于市场前端,未来将通过业务贯通、数智决策、流通赋能的三级释放路径,打破数据壁垒,为医疗卫生机构提供更高效、精准、可持续的医疗解决方案。

2、根据公司《2025年年度报告》,公司2025年度实现营业收入10.52亿元,其中软件销售、技术服务、系统集成的营业收入分别为3.35、5.81、1.18亿元,分别占营业收入的31.87%、55.29%、11.19%。其中“聚合支付系统”年交易额181亿元属于平台流水。

3、公司正采取积极措施:一是加速推进“慧康云”战略落地,优化收入结构;二是针对应收账款问题,公司已成立专项清收小组,加大回款力度,改善经营性现金流;三是持续聚焦AI+医疗等前沿技术的商业化应用,为未来增长储备动能;四是积极把握区域医疗统筹化、信创产业发展等行业机遇,加强与控股股东的深度协同,持续深化精细化管理,加强成本管控与回款力度,努力提升经营质量与盈利水平,为投资者创造长期价值。感谢您的关注!

2. 我看到应收账款问题很严重,超过行业平均回款天数太多,坏账计提侵蚀利润。参考医疗同行业对回款采取了很多内外部清欠措施,创业惠康具体采取了什么行动,说具体点。

答:尊敬的投资者,你好!测算回款天数时,不仅要看应收账款,还需将合同资产纳入合并计算,按此口径,本公司与同行业公司回款天数相近。基于目前公司应收账款余额较大、坏账计提侵蚀利润的现状,公司已积极采取以下回款措施:1)公司成立应收账款催收工作组;2)强化应收账款管控,推动考核利润导向;3)将回款任务纳入部门关键考核指标。随着上述回款措施的持续落地与深

化，公司应收账款周转效率有望逐步提升，坏账计提对利润的侵蚀将有望逐步减弱，但从行业环境来看，客户高度依赖财政拨款的根本矛盾并未缓解，回款周期拉长已成为全行业普遍面临的系统性压力。感谢你的关注！

3. 应收账款回款具体采取措施

答：尊敬的投资人，公司已积极采取以下回款措施：1) 公司成立应收账款催收工作组；2) 强化应收账款管控，推动考核利润导向；3) 将回款任务纳入部门关键考核指标。谢谢你的关注！

4. 公司上一阶段营收与净利润的实际修复情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！2025年度，受行业及政策环境等综合因素影响，下游客户对信息化建设的投入意愿与预算安排阶段性承压，整体市场需求释放节奏不及预期。行业整体招标节奏放缓、项目落地周期延长，导致公司2025年度营业收入较上年同期有所下降；同时，公司新一代HI-HIS产品处于市场导入与磨合的关键期，虽已逐步获得市场认可，但规模化落地与收入转化尚需时间，短期内对公司业绩的直接贡献相对有限；此外，为保障核心技术竞争力与长期发展能力，公司在研发领域保持较高投入，叠加资产减值等因素对当期利润形成较大影响；受行业竞争加剧影响，部分子公司盈利水平未达预期，公司本期计提商誉减值准备0.95亿元，同时对部分资产计提信用减值准备及资产减值准备合计2.57亿元等，上述事项共同对公司当期利润造成较大影响。公司正采取积极措施：一是加速推进“慧康云”战略落地，优化收入结构；二是针对应收账款问题，公司已成立专项清收小组，加大回款力度，改善经营性现金流；三是持续聚焦AI+医疗等前沿技术的商业化应用，为未来增长储备动能。公司将积极把握

区域医疗统筹化、信创产业发展等行业机遇，持续深化精细化管理，加强成本管控与回款力度，努力提升经营质量与盈利水平，为投资者创造长期价值。感谢您的关注！

5. 新一代Hi-HIS系统的规模化落地带来了哪些业务突破？

答：尊敬的投资者，您好！2025年度公司持续深化“慧康云战略”，聚焦人工智能与医疗场景深度融合，以AI技术与数据要素赋能产品升级，同时加速新一代HI-HIS核心产品交付体系建设，通过标准化交付模板、智能化工具及团队能力提升，有效缩短项目上线周期。2025年，公司新签HI-HIS系统订单39个，同比增长26%，市场拓展稳步推进。HI-HIS以云原生架构为核心，推动交付模式向产品化、标准化、智能化转型，有效破解大型集团化医院多院区建设效率瓶颈。依托台州恩泽等标杆项目形成的标准化实施体系，公司先后成功落地苏州市立医院“一院六区”、浙江大学医学院附属妇产科医院“一院三区”、上海市东方医院“一院三区”等重点项目，通过平滑升级、灰度发布实现多院区数据整合与互联互通，大幅提升医院跨院区协同诊疗、资源共享与智慧管理能力，充分验证了产品在大型三甲医院及集团化医疗机构场景下的快速部署能力与综合应用价值。感谢您的关注！

6. BsoftGPT医学大模型及AI医疗应用在临床场景的落地成效怎样？

答：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司聚焦医疗大模型、多模态AI辅助诊疗、医疗数据智能治理等核心领域，正式发布兼具自主规划决策与工具调用能力的“慧康·云枢智能体”，重构医疗流程的底层逻辑，形成覆盖临床、科研、管理、公卫的全维度智能生态，已在全国多家大型医院及区域医共体客户中实现应用落地。其中，核

心产品关键患者追踪系统（APTS）在某地市级医疗集团的应用中，公司实现了AI全场景深度赋能，其AI智能病历生成与质控系统已全集团上线，上线当月辅助生成病历文书数万份，识别质控问题数千条，并引导医生完成整改，显著提升了病历生成和内涵质量。同时，该集团的关键患者精准追踪系统（APTS）单月即处理完成患者3000余人，精准纳管近1000人，显著提升了重点病例的早期诊疗率，实现了医疗服务的精准增益。在科研增益方面，某省级大型三甲医院通过部署BsoftGPT及受试者智能招募系统，成功对院内约800万条历史记录进行全量语义解析，精准筛选出约100例高价值受试者，大幅缩减了临床研究的筛选周期，实现临床科研效率显著提升。感谢您的关注！

7. 公司核心技术与管理团队的人员稳定性及人才储备情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！围绕“建设中国一流软件企业”的发展目标，公司联合智慧医疗行业优势单位共同投资成立了浙江省智慧医疗创新中心，采用“产学研用”协同创新模式，致力于推动智慧医疗领域的技术突破与行业转型。这一平台既强化了公司在区域产业生态中的引领作用，也加速了前沿成果向实际应用的转化。在人才方面，公司汇聚了众多研发技术专家，包括曾承担“七五”以来多项国家级重点项目总设计的高级工程师、国家级人才计划（原“千人计划”）特聘专家、拥有20年以上医疗信息化行业经验的资深架构师等。依托这批高素质的管理团队与优秀的技术团队，公司的整体技术水平与创新能力位居行业前列，为持续引领智慧医疗发展提供了坚实的人才保障。公司2025年新增医疗+AI相关发明专利10余项、软件著作权30余项，核心技术获得国家知识产权局认证。感谢您的关注！

8. 公司如何看待当前医疗信息化行业从数字化迈向智能化的整体阶段与核心特征？

答:尊敬的投资者，您好！医疗信息化行业正因多重因素经历深刻变革。政策层面，全国数智健康建设“4128”规划稳步推进，智慧医疗分级评价新标准正式落地，信创建设从替代工程转向创新工程，数据要素市场化改革加速破题，为行业发展锚定清晰方向；技术层面，大模型从技术试点迈向场景应用，AI正从“赋能工具”进化为“内生智能”，智能体驱动的新型医疗信息系统成为行业共识，数据治理与价值转化进入攻坚期；需求层面，大型医院多院区、集团化布局成为常态，对系统交付效率、同质化管理、协同能力提出更高要求，客户期待从“买产品”转向“买服务、买价值”。面对上述趋势，公司紧扣“慧康云”战略，坚持“以需求为锚点，构建企业长效价值”的理念，围绕技术创新、产品提质、多元增长、内部治理四大维度系统布局，全面推动公司向“智能云生态企业”转型。感谢您的关注！

9. 对于医疗AI大模型全面落地后，行业的竞争逻辑与发展主线会发生哪些变化？

答:尊敬的投资者，您好！医疗AI大模型全面落地后，行业竞争逻辑将发生深度转变，从单一产品竞争转向方案能力、交付效率、生态壁垒的综合比拼。中小规模企业聚焦基层及本地化服务，面临行业规范化、集中化发展带来的压力，整体契合高质量发展方向。生态合作已成为行业发展主流，各类主体加速构建开放协同、优势互补的产业生态。跨行业厂商纷纷与行业内企业展开深度合作，依托自身算力、大模型、技术底座优势，结合医疗信息化企业的临床需求解读、核心业务系统支撑能力，与HIS厂商合作打通医院核心数据，优化智能导诊、重症监护等场景的

服务效率，丰富HIS系统的AI应用模块，联合打造临床AI、智慧医院、医养结合等解决方案，推动医疗大模型落地、数据互通与场景拓展。但同时，跨行业厂商也面临着医疗行业高监管门槛、临床场景适配不足、专业人才匮乏等问题，也为行业竞争带来新的变量。总体来看，医疗信息化行业正处于生态共建与优胜劣汰并行的关键洗牌期。能够深度融合技术、数据、服务与生态资源的企业，将在新一轮行业格局重塑中占据主导地位。未来行业发展主线将紧密围绕政策合规导向、临床真实价值落地以及基层医疗赋能展开。医疗大模型将依托高质量医疗数据集与标准化医学知识库，深度融入临床问诊、病历生成、辅助诊疗、科研支持等全流程场景，同时通过轻量化部署下沉基层，提升基层诊疗水平，助力优质医疗资源普惠。产业发展将以生态协同为核心方向，科技企业与医疗信息化厂商深化合作，打通医院核心数据，联合打造智慧医院、临床AI等一体化解决方案，持续拓展应用场景与服务边界，推动医疗AI从技术创新走向规模化、规范化、高质量落地。感谢您的关注！

10. 关注到大股东杭州更好在3月初办理了长达10年的并购贷款质押。目前公司控股股东已正式变更为杭州更好，请问这笔并购贷款对应的资产整合计划进展如何？新班底上台后的‘第一把火’将烧向哪个细分领域？

答:尊敬的投资者，您好！据公司2026年4月10日发布的《关于控股股东发生变更的提示性公告》，杭州更好智投管理咨询合伙企业（有限合伙）已成为公司控股股东，并推动董事会提前换届以完善治理结构。关于并购贷款对应的资产整合计划，目前公司正处于控制权平稳过渡阶段，新一届董事会及管理层将结合“慧康云战略”深化实

施，重点推进以下方向：1. AI与医疗场景融合：加速新一代HI-HIS产品规模化落地，通过标准化交付体系和智能化工具提升实施效率；2. 数据要素开发：强化医疗数据资产化运营能力，拓展高价值业务场景；3. 生态合作：与互联网、AI科技企业等伙伴协同，优化资源整合。具体整合进展及战略细节，公司将严格遵循信息披露规则，通过法定渠道及时披露。感谢您对公司的关注。

11. 2026年一季度营收下滑32%，净利大降407%，公司提到的‘项目交付延期’是否会在二季度集中体现？面对一季度的财务阵痛，公司是否有信心在2026年实现扭亏为盈？全年的营收增长目标是多少？

答：尊敬的投资者您好，公司2026年一季度营业收入同比下降32.04%，主要系合同交付进度延迟所致，净利润波动受多重因素影响。关于项目交付进度，公司将持续优化资源配置与项目管理流程，但具体季度表现需结合客户验收节奏等实际情况。关于2026年经营情况，请关注后续定期报告。感谢您对公司的关注。

12. 公司如何评价当前医疗信息化领域国产化替代的进展，以及对行业竞争格局的影响？

答：尊敬的投资者，您好！当前医疗卫生行业信息技术应用创新正加速向核心业务系统纵深推进，在国家“2+8+N”信创战略体系中，医疗行业已被列为八大重点行业之一。国家卫健委等部门在《紧密型县域医共体信息化功能指引》中明确要求，硬件设施与基础软件须符合信创标准，应用软件同步满足信创及软件正版化要求，医疗信息系统国产化替代已从基础软硬件向核心业务系统稳步延伸。随着信创政策持续落地并形成刚性约束，医疗信创已从“可选项”转变为“必答题”，行业产品结构加速升级，技术路线也朝着国产化与医疗AI深度融合、智能升

级的方向发展。医疗信创既是保障供应链与数据安全的底线工程，也将成为提升医疗协同效率、支撑医院高质量发展的核心引擎。公司始终积极推进国产化适配工作，报告期内新增信创适配认证177项，累计信创认证达883项，实现麒麟加达梦全栈适配，并完成慧康云架构及近40款产品的全面国产化适配。同时，公司联合HW发布DeepSeek医疗行业一体机，推动行业从被动适配逐步向信创原生转型，持续为医疗信息化国产化替代提供成熟可靠的产品与方案支撑。感谢您的关注！

13. 基层医疗与县域医共体信息化需求快速释放，公司如何看待这一市场的行业价值与潜力？

答：尊敬的投资者，您好！公司清晰识别基层医疗与县域医共体信息化市场的行业价值与发展潜力，认为其已成为当前医疗软件行业重要的增长驱动力。在政策层面，国家持续加大引导与支持力度，2025年国家卫健委联合多部门发布《紧密型县域医共体信息化功能指引》，明确了五个方面36项功能建设要求，有力推动基层医疗机构信息系统提档升级，为检查检验结果互认、双向转诊、医防融合及家庭医生签约服务等重点业务提供数字化支撑。财政部持续下达医疗服务与保障能力提升补助资金，重点投向基层信息化改造项目，促进优质医疗资源下沉和医疗数据互联互通，显著提升基层医疗机构信息系统覆盖率与应用深度，为行业开拓下沉市场打开了广阔空间。2025年度，公司积极推进医疗大模型轻量化部署与AI辅助诊疗系统在基层场景落地应用，更好适配基层设备条件与业务特点，助力提升基层诊疗水平，缓解优质医疗资源不足的问题。公司已在新疆阿克苏地区成功落地基层医疗云标杆项目，秉持“全国产、一体化、智能化”建设理念，构建覆盖地、县、乡、村四级机构的智慧医疗云平台，实现“全

市一套系统、全域一张网络”，有效提升基层接诊效率30%，形成多项行业领先的实践成果。感谢您的关注！

14. 公司是否会考虑在 2026 年上半年就启动资产重组的实质性申报？

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关心与关注。

15. 关注到公司4月10日已完成董事会大换届，杭州更好正式入主。鉴于一季度业绩因‘交付延迟’出现阵痛，且大股东3月初已落实10年期并购贷款。请问新一届管理层是否已制定明确的资本运作‘挂图作战’时间表？公司是否会力争在2026年上半年（如5-6月）内，就资产重组或重大并购事项进入实质性的预案披露或申报阶段？

答:尊敬的投资者，您好！根据公司2025年11月至2026年4月披露的公告，杭州更好通过协议受让股份及表决权委托合计控制公司12.64%表决权，并完成董事会提前换届选举，成为控股股东。公司控制权变更后的战略规划将严格遵循信息披露规则，建议关注后续在巨潮资讯网发布的公告。感谢您对公司的关注。

16. 医疗数据要素市场化加快推进，公司认为会给医疗信息化行业带来哪些新的产业机会？

答:尊敬的投资者您好，我们认为，医疗数据要素市场化加快推进将为医疗信息化行业带来以下新的产业机会：1、数据治理与可信数据空间建设，2、AI+医疗场景的深度融合，3、区域医疗协同与医保支付创新，4、信创与数据安全防护需求。总体来看，数据要素市场化将推动行业从“工具化”向“数据驱动型”转型，公司凭借多年在健康档案数据领域的大量实施经验，在重点城市聚焦“可信数据空间”建设，探索医疗数据要素在临床科研、

商业保险及公共卫生决策等场景中的闭环应用，推动数据资产从“存储归集”向“服务赋能”“智能应用”实现价值跃迁。此外，公司将积累的医疗数据产品与AI技术深度融合，依托高质量数据训练优化AI模型，促进数据要素价值高效转化，积极挖掘数据资产增值带来的发展红利。感谢您的关注！

17. 站在当前行业节点，公司认为未来两三年医疗信息化行业的核心机遇与主要挑战分别是什么？

答：尊敬的投资者，您好！未来两三年，医疗信息化行业将迎来多重核心机遇。国家“4128”数智健康工程全面落地、数据要素市场化改革持续深化、医保DRG/DIP支付方式改革不断推进以及基层医疗数字化建设提速，将形成持续的刚性需求拉动，带动行业市场规模稳步增长；同时AI与医疗场景深度融合、信创自主可控向核心系统纵深推进、云原生架构加速普及，将推动行业产品向智能化、平台化升级并催生新的商业模式。行业在快速发展的同时也面临诸多现实挑战。一方面市场竞争日趋激烈，传统医疗信息化企业同质化竞争加剧，互联网与科技企业跨界进入行业，部分主体采取战略性低价竞争策略，导致项目毛利率持续承压；另一方面AI、信创等核心技术迭代速度加快，若研发投入不足或产品升级滞后，企业竞争力将被明显削弱；同时下游客户信息化预算存在阶段性收紧压力，项目招标节奏放缓、实施落地周期延长，对收入转化与确认带来一定影响。公司将通过深化“慧康云战略”、加大AI研发投入、优化生态合作布局、健全风险防控体系等方式，积极拥抱行业机遇、有效应对各类挑战。感谢您的关注！

18. 公司产学研生态浙大联合实验室的科研成果转化进度如何，会如何赋能公司产品落地呢？

答:尊敬的投资者,您好!公司与浙江大学计算机创新技术研究院共建“医学人工智能联合实验室”,核心聚焦以医学大模型为核心的AI+医疗创新应用研究及成果转化工作,目前已取得阶段性进展。公司在“启真”医学大模型的基础上,成功研发并发布“慧康云 云枢智能体”,该产品依托多模态大模型技术,可为医疗机构提供从临床决策到运营管理的全场景智能化支持,有效打破了“科研与产业脱节”的壁垒,进一步强化了公司核心产品的技术竞争力。2025年度,公司充分依托此前在江西基层医疗系统建设中积累的成功经验,结合“慧康云3.0”战略部署,将“慧康云 云枢智能体”核心技术深度融合入产品体系,成功落地新疆阿克苏地区基层医疗云标杆项目。该项目的顺利实施,不仅为边疆区域医疗数字化转型打造了可复制、可推广的成熟解决方案,也实现了联合实验室科研成果与市场需求的精准对接,切实将科研优势转化为产品竞争力和市场落地能力,助力公司进一步拓展基层医疗信息化市场。感谢您的关注。

19. 目前行业竞争越来越激烈,想了解下公司在业务战略层面,有没有具体规划来打造长期的竞争壁垒,比如技术、渠道或是客户生态方面?

答:尊敬的投资者,您好!公司在业务战略层面已制定明确规划,从技术、渠道及客户生态多维度发力,着力打造长期竞争壁垒,巩固并提升市场核心竞争力。在技术层面,公司依托“慧康云”战略,持续推进产品迭代与技术创新,重点聚焦医疗AI、数据要素和信创等关键领域,通过深化产学研协同创新,如与浙江大学共建“医学人工智能联合实验室”,加快科研成果向临床与管理应用转化,发布“慧康云 云枢智能体”等AI产品以提升系统智能化水平,同时加大研发投入,优化HI-HIS等核心业务系统,

增强数据安全保障能力和运行稳定性,有效应对技术迭代风险,持续构筑坚实的技术壁垒,夯实差异化竞争优势。在渠道层面,公司致力于构建标准化交付体系,通过完善项目实施全流程、开发智能化交付工具及提升人员专业能力,显著缩短项目平均上线周期,如实现新一代HI-HIS系统的规模化落地,同时加强品牌建设与市场推广,聚焦大型医院和区域卫生等优质客户群体,巩固现有市场份额。在客户生态层面,公司坚持“开放协同、竞合共生”的理念,深化“1+N”生态战略,积极构建协同生态圈,具体通过深化与高校的科研合作共建研发平台、拓展与头部软硬件厂商的产业合作以优化AI产品适配、以“基石数商”身份拓展医疗数据应用场景,以及完善生态服务体系为合作伙伴提供全方位技术支持等方式,构建“产学研医”一体化协同生态,打造智慧医疗生态圈,促进跨界融合与资源共享,有效规避同质化竞争,全面提升公司综合竞争力。感谢您的关注

20. 想问问公司目前医疗AI的专利、软著储备情况如何,核心技术是否实现自主可控,有没有存在外部技术依赖的风险呢?

答:尊敬的投资者,您好!2025年度,公司新增医疗+AI相关发明专利10余项、软件著作权30余项,核心技术已获得国家知识产权局认证。在核心技术自主可控方面,公司通过国产化适配和生态合作,例如联合昇腾、浪潮、海光等国产算力厂商推进AI一体机与信创适配方案,保障医疗大模型在安全可控环境中高效部署,有效避免核心技术依赖风险。同时,公司将持续加大研发投入,聚焦医疗AI、信创等关键领域,完善研发体系,并通过产学研协同机制密切关注技术前沿,确保技术与产品迭代紧跟行业发展节奏。感谢您的关注。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年4月29日