

证券代码：300288

证券简称：朗玛信息

贵阳朗玛信息技术股份有限公司

2025年度业绩说明会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	通过“全景路演”网站采用网络远程的方式召开业绩说明会
时间	2026年5月11日 15:30-17:30
地点	“全景路演”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理王伟先生，董事、副总经理、董秘兼财务总监王春女士，独立董事杨小舟先生，董事兼证券事务代表肖越越女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2026年5月11日（星期一）15:30-17:30参加了在贵州证监局指导下、贵州证券业协会联合全景网举办的2026年贵州辖区上市公司投资者集体接待日活动暨2025年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程方式，公司对投资者提出的问题进行了回答。主要问题及回复如下：</p> <p>1、贵公司的AI医疗起步较早，在目前竞争激烈的环境下如何保持先发优势？</p> <p>您好！面对激烈的AI医疗行业竞争，公司聚焦AI医疗核心战略，深化“实体医院+互联网平台+医疗AI大模型”一体化布局。依托多年积累的医疗健康高质量结构化数据，加快产品迭代与商业落地，联动原有互联网医疗业务生态，构建技术、数据、服务良性闭环，持续巩固行业优势。感谢关注！</p> <p>2、近期监管层面高度重视提高上市公司质量与投资者回报。请问公司未来三年是否有明确的提高分红比例的规划？在现金流充裕的情况下，是否会考虑增加分红频次（如中期分红）以增强中小投资者获得感？</p>

您好！公司秉持长期稳健发展理念，切实执行未来三年股东回报规划，依据《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》及《公司章程》等相关规定，在合规前提下结合公司实际经营情况，审慎研判是否推出中期分红方案，并依规及时履行信息披露义务。感谢关注！

3、贵司作为AI医疗领域第一股，为何进展如此之慢？特别近半年感觉不到任何的进展。

您好！当前公司“39AI 医生”商业化推广过程中，面临落地应用场景受限、高价值核心诊疗场景渗透难度较大、机构采购周期偏长等挑战。对此，公司本年度将从两方面推进业务发展：一是持续迭代优化 39AI 医生大模型，推出病历质控、医保控费等核心功能，进一步强化产品对医疗业务的实际赋能价值；二是搭建全国渠道及直营团队，拓宽 ToB 医疗机构覆盖范围，加快商业化变现进程，提升付费机构数量与续费率。相关业务具体进展情况，敬请关注公司后续披露的定期报告。感谢关注！

4、公司开发的39AI医生目前在医院等应用端是否已实现收费，目前月收入多少？

您好！公司已组建专业运营团队，重点面向医疗机构、药店等主体推进“39AI 医生”商业化变现，目前“39AI 医生”已在贵州、北京、广东、广西、山西、陕西、河南等多地实现商业化落地，截至2025年底，已有 16 家医疗机构部署使用，2025年度实现收入 97.61 万元。相关业务后续进展情况，敬请关注公司披露的定期报告。感谢关注！

5、朗玛信息在提高投资者的效益上有什么措施？

您好！公司期望通过业务长期健康稳健的发展，聚焦主业、提升核心盈利能力，与股东共享公司经营成果。公司将持续优化分红政策，切实提升股东回报，感谢您的关注。

6、公司近几年业务有下滑趋势，是否考虑通过收购兼并做大

主业？

您好！公司目前暂无收购计划，如有涉及收购等重大事项，公司会按照相关规定及时进行公告。感谢您的关注。

7、公司股价长期低迷，公司如何做好市值管理，给投资者带来投资收益

您好！公司二级市场股价受宏观环境、市场情绪、投资偏好及公司经营业绩等多重因素综合影响。当前公司处于传统业务调整优化、新业务加速拓展的转型过渡期，公司将聚焦AI医疗核心发展战略，加快业务结构优化升级，着力提升经营盈利能力，做好公司内在价值培育与市值维护工作。公司致力于实现业务长期健康稳健发展，以良好经营回报与广大股东共享发展成果。感谢关注！

8、接下来对于Ai医疗板块业务有何布局？

您好！2026年是公司AI医疗规模化落地、传统业务结构优化的关键一年，公司将持续迭代39AI医生大模型，上线病历质控、医保控费等核心功能；组建全国渠道与直营团队，扩大ToB医疗机构覆盖区域，加快商业化变现进程，提升付费机构数量与续费率。感谢您的关注。

9、贵州省作为39Ai医生的大本营，什么时候可以为上市公司贡献利润和现金流。39AI医生在其它省份的推广情况，现有已推广和部署39AI医生医院的付费意愿如何。在医保控费的背景下，39AI医生如何帮助医院DRG/DIP合规，控费。

您好！公司已组建专业运营团队，聚焦医疗机构、连锁药店等核心场景，推进“39AI 医生”商业化落地与价值变现。目前“39AI 医生”已在贵州、北京、广东、广西、山西、陕西、河南等多地实现商业化落地，截至2025年底，已有 16 家医疗机构部署使用，2025年度实现收入 97.61 万元。在医保控费、DRG/DIP 付费改革行业背景下，公司持续迭代优化 39AI 医生大模型，后续将上线病历质控、医保控费等核心功能，可有效助力

	<p>医院规范诊疗行为、降低医保违规风险，切实为医院经营提质增效。相关业务具体进展情况，敬请关注公司后续披露的定期报告。感谢关注！</p> <p>10、请问公司在市值管理上有哪些作为</p> <p>您好！当前公司处于传统业务调整优化、新业务加速拓展的转型过渡期，公司将聚焦AI医疗核心发展战略，加快业务结构优化升级，着力提升经营盈利能力，做好公司内在价值培育与市值维护工作。公司致力于实现业务长期健康稳健发展，以良好经营回报与广大股东共享发展成果。感谢关注！</p> <p>11、39AI医生的收入在财报上公司是列入医学咨询服务产品还是医疗信息服务产品？</p> <p>您好，“39AI医生”的业务收入在年度报告上列入“营业收入”的“医学人工智能咨询服务”里，感谢关注！</p>
附件清单	无
日期	2026年5月11日