

证券代码：000503

证券简称：国新健康

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：2021—06

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（ <u> </u> ）
参与单位名称及 人员姓名	首创证券 翟炜 豆宇阳 中国民生信托有限公司 王秀平 安徽明泽投资管理有限公司 常先通 上海照友投资管理有限公司 邬子轩 九泰基金 邓茂 华强资管集团 周海 深圳瑞福资产管理有限公司 吴田雨 华融基金 胡厚中 上海天猷投资 曹国军 拾贝投资 杨立 国寿投资 帅方 太平洋保险 王晶 上海盟洋投资管理有限公司 祝天骄 惠州市南方睿泰基金管理有限公司 赖旭明 华宝信托有限责任公司 顾宝成 工银瑞信基金 郑勇 国元证券 耿军军、范圣哲、陈图南 King tower Asset Management Wise Lui 明河投资 卢尧之 上海照友投资管理有限公司 邬子轩

	准锦投资 戴德舜 平安基金管理有限公司 薛冀颖 浙江美浓资产管理有限公司 宣震 深圳中天宏信基金管理有限公司 郑小波 上海黑极资产管理中心 高惠明 珠海横琴南山开源资产管理有限公司 李莹 华夏未来资本管理有限公司 郑诗瑶 上海鼎锋资产管理有限公司 张齐嘉 南京青云合益投资管理有限公司 陆如林 中域投资 袁鹏涛
时间	2021年12月29日 10:00-11:00, 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书刘新星 公司党委委员、医保事业部总经理张振华 公司证券事务代表刘雯雯
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>国新健康保障服务集团股份有限公司（简称“国新健康”或“公司”）是由中国国新控股有限责任公司（以下简称“中国国新”）控股的央企上市公司，以构建“中国领先的健康保障服务体系建设者”为企业愿景，以实现“让人人享有公平公正的健康保障服务”为企业使命，公司以“一体两翼”为框架，服务于中国健康保障服务体系，聚焦“医保基金综合管理服务、医疗质量安全服务、药械监管服务三大业务方向”，为“健康中国”国家战略提供信息化、大数据应用等技术保障服务，支撑“三医联动”改革。目前业务覆盖 190 余个医保统筹区。</p> <p>公司实际控制人中国国新成立于 2010 年 12 月 22 日，是国务院国资委监管的中央企业之一，作为国务院国有企业改革领导小组确定的国有资本运营公司试点，中国国新形成了五大业务板块和一个服务保障平台即“5+1”业务格局。截至 2020 年底，资产总额达到 5634 亿元，实现净利润超过 160 亿元。</p> <p>为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员、中高层管理人员、核心骨干员工的工作积极性，有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合</p>

在一起，共同关注公司的长远发展。公司于2021年1月4日首次披露了股权激励计划，公司层面的业绩解锁条件是2022年至2024年营业收入较2019年复合增长率分别不低于45%、41.3%和37.8%，对应的营业收入将分别达到39,605.55万元、51,786.99万元、64,550.27万元；2022年至2024年公司扣非加权平均净资产收益率分别不低于3%、5%和6.4%。该考核体现了较高的成长性和挑战性，符合公司通过股权激励计划激发核心骨干员工的积极性和能动性，改善和提升经营状况目标。

二、投资者提问交流

1、公司今年的收入和业绩展望？

答：公司总体经营情况持续向好，上半年和前三季度的收入保持良好增长态势，由于公司业务整体呈现前低后高的季节性特征，第四季度的收入占比会较高，全年业绩情况会在明年1月31日前进行业绩预告。

2、请介绍下医保局端DRG/DIP业务的商业模式，收费标准，市场规模以及公司的业务覆盖情况？

答：医保局要建设一套相应的机制，实际上付费模式并不是一个单纯的系统，还包括一些非常专业化的服务、管理。比如前期的数据测算、系数的制定，整个系统运营的管理，还包括医疗机构的精细化管理。省级层面不直接参与基金支付，但会对整个工作进行管理，因此需要对各统筹区/各地市的一个管理系统。地市层面有两种模式：一是300多个地级市需要进行系统建设；二是省级统一提供系统建设，各地级市支付服务费。项目形式主要有三种，包括服务方式、信息化建设方式、服务+信息化建设方式。项目收费方式最常见形式是信息化建设+服务，不同地区因具体需求不同存在一定差异，后续服务费按照年度计算。

国家医保局已经公布了开展支付方式改革的101个试点城市，其中DIP有71个试点城市，DRG有30个试点城市。除了这101个试点城市外，还有一些城市已经陆续开展了相应的支付方式管理工作，真正完全没有开展相关工作的地市不多了。

公司在国家推行支付方式改革之前，已经做了一部分地市的DRG/DIP项目，目前DRG试点/非试点项目累计有50余个，DIP项目20多个。

3、DRG/DIP业务的壁垒在哪里？

答：国新健康是中央企业控股的上市公司，中国国新作为国有资本运营公司试点，和很多省份/地市有业务上的联系，对公司部分重大项目进行了很好的赋能。

再者，DRG/DIP不是单纯的信息化建设项目，是多学科、综合类服

务，包括医保端、医院端，从系统改造、病案信息填报、人员培训等各个方面，是跨学科融合的过程，需要大量的人才。从多学科的角度看，未来还有很多运维工作，因为支付方式不是一成不变的，需要公司这样专业的第三方参与。这是综合性的工作，具有持续性。由于 DRG/DIP 支付方式改革是由国家医保局牵头、地市级政府主导、省市医保局主建的项目，因此医保端多由地方政府出资筹建，投入力度较大，且建设资金多为专款专用；医疗机构为了快速顺应 DRG/DIP 支付方式改革，也必须在数据质量、医疗质量、费用控制、基金监管及内部绩效考核等方面加强内部管理与控制，医院端项目多为医院自筹资金建设，在投入方面也具有较强的保障性。

公司积累了在全国大面积开展支付方式改革服务的经验，是全国第一家支持医保局实现支付方式改革落地运行的公司，服务和产品中凝结了多年丰富的经验与知识以及专业的人才储备。公司能够从政策出台、参数设计，以及接口、技术规范等方面提供全方位的支持服务，有效保证支付方式改革工作的顺利运行。

4、DRG/DIP 局端业务与院端业务的差别在哪里？

答：公司在局端业务的标准制定、操作流程以及业务理解上具有先发优势。院端业务相关厂商更多，应用范围更广，除去付费功能，还有评价功能、内部绩效功能等。有些医疗机构采购 DRG 系统并不一定是为了支付，还有绩效考核的因素。

医院端标准化服务相对更多。医保端系统需要根据政策不断进行调整来，变动相对较大，医院的定制化程度更低、标准化程度更高一些。

5、公司此前参股了壹永科技，双方业务是否有协同？

答：公司依托产业经营和资本运营双轮驱动，积极开展投资合作，培育健康医疗大数据产业生态圈。公司投入 8200 万元购买及增资北京壹永科技有限公司（以下简称“壹永科技”），其他股东还有深圳市红杉煜辰股权投资合伙企业（有限合伙）和凯辉成长（苏州）商务咨询有限公司等。壹永科技是一家围绕肿瘤大数据生态体系开展业务的科技企业，该公司协助国家相关单位建设了肿瘤大数据库，在建设过程中积累了肿瘤数据收集、质控、治理的数据处理能力，并为肿瘤大数据分析 & 挖掘提供技术支持。壹永科技不断探索商业路径，将中心端业务向医院端业务进行延伸，研发形成数据治理平台、临床科研一体化平台、医院端的单病种质控平台等院端产品，未来计划为肿瘤患者提供综合服务，满足肿瘤患者疾病诊疗中的实际需求。基于未来商业化的院端业务模式展望，以及国新健康与其在数据、平台、资源等方面的互补性考虑，交易完成后，双方整体资源运转效率会有所提高，

核心竞争力将得到有效利用和拓展，对公司财务状况或将产生积极影响，符合公司的未来发展方向和战略定位。

6、公司目前人员构成，研发、销售人员数量，未来的规划？

答：2020 年报中公司员工工数量是 1244 人，其中销售人员 254 人，技术人员 788 人，财务人员 57，行政人员 145 人。公司坚持降本增效、持续提升人均效能，加强市场营销、运营管理、技术研发、职能战略支撑等四大人才梯队建设，员工根据工作业绩、任职资格能力等因素，综合考评，持续进行动态优化调整。今年上半年，公司进行了组织架构的升级，分成四个事业部与七个大区，七个大区面向客户，事业部给予支持与赋能，整体的人员数量趋于稳定。

7、公司此前股权激励给出的业绩考核指标较高，目标将如何实现？

答：公司一直坚持以党的全面领导为统领，不断提升战略管理能力，优化公司组织架构。未来几年，国新健康将继续保持战略定位，坚决落实医保卡位、医疗增收、医药支撑的战略路径。在做好医保端卡位，稳步推进医保信息化业务拓展的基础上，做好以下两方面工作：

一是在紧跟 DRG、DIP 在局端实施进度，前瞻性布局医院运营管理服务，着力发展 DRG/DIP 智能管理、病案管理、绩效考核等核心产品，满足客户新需求。以大区或大的省级市场为单位，立足医保端卡位，配合 DRG 上线时间节奏，聚焦核心医院，打造区域标杆，实现从 1 到 N 的快速复制，力争在医院端实现规模突破。

二是进一步聚焦 To B、To C 客户，充分发挥中国国新链接中央企业资源的优势，通过央企间资源整合，为公司在特定的地区，试点健康管理业务模式创造条件，提供场景和资源。继续探索处方流转、直赔快赔、惠民险等业务。

8、公司当前毛利率较低的原因，未来将如何改善？

答：根据公司 2020 年度报告，公司主营业务毛利率整体水平较低，主要原因为公司的营业收入偏低，从各项业务板块分部情况来看，公司数字医保业务整体上毛利率为负，毛利较高的数字医疗、数字医药尚未形成较大规模。

2020 年公司数字医保业务整体上毛利率为负，主要原因公司为医保业务投入的人力成本相对固定，公司医保业务主要以智能审核业务、DRGs 基金结算服务等第三方服务业务为主，这类业务的特点是以软件系统为基础，以专业数据服务为核心，项目定制化程度高，通常会涉及复杂的医学、药学、统计学等领域问题，需要由相关方面专业人员来解决，从 2017 年开始公司一直维持一支人数相对稳定、人工成本较高，由专业技术及医学、药学人员组成的业务团队。截至 2022 年底，公司数字医保板块收入尚不能覆盖总成本。

但近三年公司主营业务收入保持了较快速度的增长，经营性亏损逐年收窄。公司确立了“一体两翼、双轮驱动、数字赋能、健康生态”的发展战略，以数字医保业务为体，以数字医疗、数字医药为两翼的业务格局正在逐步形成中，公司将积极落实医保卡位、医疗增收、医药支撑的战略路径，根据公司股权激励业绩解锁条件，主营业务有望保持快速增长，力争尽快实现经营性扭亏，毛利率水平也将得到进一步改善。

9、目前公司商保业务的落地情况？

答：2021年4月，国新健康与杭州市卫健委签署合作协议，本次公司与杭州市卫健委的合作，是为了贯彻落实国务院《“健康中国2030”规划纲要》和《中共杭州市委关于做强做优城市大脑、打造全国新型智慧城市建设“重要窗口”的决定》，主动回应市民群众与市场主体的需求，积极发展商业健康保险。

根据合作协议，国新健康与杭州市卫健委将加强合作，通过国新健康的商业保险快速理赔核心系统，将健康医疗大数据服务于居民，为商保参保人员提供“申报零材料、审批零人工、兑现秒到账”的便民服务，解决老百姓在多层次医疗保障体系中面临的多次纸质报销及垫付后的长时间等待等问题，让被保险人在最短时间内获取理赔金，实现医疗服务领域“最多跑一次”的目标。

10、DRG/DIP 涉及到医保局、卫健委、医院端三方，各方需求包括哪些？

答：（1）医保局的需求包括系统建设、制度建设、政策标准制定，和医疗机构的沟通，针对支付方式的监管、对制度的评价等等。

（2）卫健委的需求主要是监管层面，管理和评价医疗机构是否符合相关管理规定。

（3）医院端的需求主要是系统建设、病案管理、对制度的熟悉和了解，对制度运行的分析等等。

11、目前国内 APG 门诊项目的推进情况？

答：APG 处于探索阶段，重视程度没有 DRG/DIP 高，原因是住院难度管理更大、风险更高，门诊医保支出的基金占比较小，管理路径也不是很清晰。公司认为，国家 DRG/DIP 工作部署后，门诊统筹也是未来的工作方向，目前公司与金华市医保部门展开合作，APG 也是公司 2022 年比较重要的工作之一。

12、DRG 和 DIP 有什么关联和差别，建设方面有没有主次之分？

答：两者都是支付方式的概念，前者在全球推行较多，专业性要求也比较高，尤其涉及到分组。整体来说对基础条件要求比较高，但是中国各地信息化水平参差不齐。比如中西部地区病案和编码管理比较落后，因此不能照搬国际情况。DIP 方面，很多年前，部分地区做过按病

	<p>种分值付费的尝试，操作上不一定简单，但是相对会比较容易理解的方式。另外，DRG 更多从临床角度出发，DIP 更多是以历史数据为依据来进行支付管理。两者的思维逻辑也不同，从系统建设的角度来看，两者也是分属于两套系统，关注的指标也有不同。DRG/DIP 有各自的优势和不足，未来建设情况不好判断，主要看哪种能适应我国形势。</p> <p>在与投资者的沟通过程中，公司管理层严格按照《信息披露管理办法》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 12 月 29 日