

证券代码：002777

证券简称：久远银海

四川久远银海软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	民生证券：吕伟、马天谕；量桥投资管理（上海）有限公司：黄元贺；成都青骊信息技术有限公司：廖文豪
时间	2022年03月17日上午10:00-11:30
地点	成都市三色路银海芯座大厦25楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：连春华，董事会秘书：杨成文，证券投资部经理：张立军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次会议在四川久远银海软件股份有限公司（以下简称“久远银海”）会议室举行，久远银海董事长连春华、董事会秘书杨成文、证券投资部经理张立军出席本次投资者调研交流会议。</p> <p>一、连春华董事长就公司战略做了简要介绍</p> <p>久远银海定位于智慧民生服务商，聚焦医疗医保、数字政务、智慧城市三大战略方向，面向政府部门以及行业生态主体，围绕医疗健康、医疗保障、价值医疗，以及人力资源与社会保障、住房金融、民政、工会、智慧城市、市场监管、人大政协等领域，面向政府部门和行业生态主体，以信息化、大数据应用和云服务，助力国家治理体系和治理能力现代化建设，助力“健康中国”行动和“数字中国”建设。</p>

公司市场覆盖全国 28 个省（自治区、直辖市）、220 多个城市，为 16 万家医院、药店和近 7 亿社会公众提供信息化支撑与服务。

医疗医保是公司未来发展核心业务板块之一，公司将借助医保的卡位优势，将医疗与医保业务深度整合，进而提升公司医疗医保业务的市场竞争力，2021 年度公司医疗医保营业收入增长超过了 25%。截至目前，在医保领域，公司在国家医保局新一代省级信息化平台招标和建设取得较好的业绩，将会进一步提升公司医保优势地位，以及服务的医院药店等医疗机构的数量；在医疗信息化上，公司近三年保持了订单和收入的高速增长，公司在智慧医院、医共体等方面均具有了一定的竞争能力和优势。未来将继续加大在医疗医保业务领域的投入，进一步提升医疗医保业务在公司营收中的占比。

数字政务是公司另一核心业务板块，今年也一直保持稳步发展的势头。在人社信息化上，公司经过多年发展，已处于行业第一梯队并有潜力不断超越自我；民政信息化、市场监管业务都有了一定的基础，并快速发展，这也是公司 2021 年度数字政务业务同比增长 10% 的主要因素之一。同时公司通过“惠农惠民”的试点也与财政部门建立了业务联系，公司也在积极探索介入财政部门的财政行业信息化的机会。

智慧城市业务板块，公司定位提供城市数据服务和社会治理解决方案。该板块业务特点是业务数据量极大，市场门槛比较高。目前这一块业务还在起步阶段，但将来会是公司业务增长的主要来源之一。

从业务地域分布看，公司过去西南地区收入一直在 60% 以上，随着公司三大业务板块的拓展，公司来自其他区域的收入占比不断上升，其中：2021 年度华东区域营收增长 88%，华中区域营收增长 44%。公司根据自身特点及优势也制定了长期的市场战略，将会重点拓展华东、华南、华中市场，预计未

来西南地区收入依然会保持增长但占公司营业收入的比例会逐步下降。

二、问答环节

问：国家医保局推出的支付方式改革的三年行动计划是否是公司的机会？

答：国家医保局推出 DRG/DIP 的三年行动计划，是国家医保支付方式改革的重要政策，也是医保信息化在国家医保局信息化平台省级落地建设后的重要工程，目前招标和建设才刚刚开始，未来市场空间较大，同时也是各个省级、地市级医保统筹区的刚需。公司将积极参与医保支付改革：公司在前期的医保信息化平台建设中已经为众多省级、地市级医保部门提供信息化服务，将继续紧跟医保支付方式改革的步伐，深度了解用户需求，不断提升技术能力，抓住机遇，力争获取更多的 DRG/DIP 订单，并加强 DRG/DIP 技术和团队建设，保障医保 DRG/DIP 项目高效、优质的推进。

问：公司如何看待医疗 IT 未来的投入与增长？

答：医疗信息化市场巨大，且从过往看，平均每年都有近 20% 的增量，从政策层面以及市场释放的订单来看，未来依然会保持增长。正是受益于此，医疗信息化参与公司众多，公司也将会利用自身的优势，快速提升公司医疗信息化的竞争能力，扩大市场覆盖，提高公司在医疗信息化行业的排名。

问：DRG/DIP 的应用是否是医院的刚需？

答：DRG/DIP 是医保支付方式改革的重要举措，医保基金是医疗机构最重要的支付方，因此必须响应和支持医保支付方式的改革要求，同时 DRG/DIP 也是医疗机构提升医疗质效管理的重要抓手，因此医疗机构将会加大在 DRG/DIP 信息化

	<p>建设的投入。</p> <p>问：公司是否有进入养老行业的计划？</p> <p>答：公司目前没有进入养老行业的计划，但公司在智慧养老的信息化建设上有一定基础，不仅有为行业主管部门提供管理及监管的产品，也同时为养老机构提供各种信息化服务产品。</p> <p>问：成都实施的“智慧蓉城”计划有100亿的投资，公司是否有机会收益？</p> <p>答：“智慧蓉城”是成都市打造数字城市的重要建设项目，公司前期已经参与了许多成都及四川的政务项目建设，积累了智慧城市建设的丰富经验及建设能力。公司将会抓住机遇，重点聚焦智慧治理场景建设，整合共享政务数据资源，高效打造以公共管理、公共服务、公共安全为重点的智慧主题应用，积极参与“智慧蓉城”的建设。</p> <p>问：公司是否有通过兼并购快速提升公司营收的计划？</p> <p>答：公司多年来主要依靠自身业务的增长，公司并购计划主要是围绕公司主业，通过并购等快速补充公司行业产品线，以增强公司核心竞争力为主。</p> <p>问：一季度的疫情会否对公司业绩产生影响？</p> <p>答：从目前的订单情况和生产情况看，疫情在一些地区的反复对公司的生产经营影响较小。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022-03-17