

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：2024-01

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>活动参与人员</p>	<p> 公司出席人员：党委书记、董事长李永华先生，独立董事孙洁女士，党委副书记、总经理袁洪泉先生，党委委员、总会计师王文长先生，董事会秘书刘新星先生，保荐代表人江镓伊先生； 新闻媒体单位：中国证券报，上海证券报，证券时报，全景网，新浪网，凤凰网，界面新闻，腾讯网，中国网，和讯，新华社中国财富网，中国经济周刊官网，经济网，金融界，证券日报，中国经济时报，中国经营报，财经杂志官网财经网，经济日报新闻客户端，野马财经，证券之星，云掌财经，第一金融网，证券导报； 机构及个人投资者：华泰证券范映蕊、谷媛，中金公司李莉佳，中信建投证券张敏，珠海忤合资产刘建飞，申万宏源证券刘洋、陈晴华、黄俊儒，银河证券吴砚靖、丁文浩，国元证券耿军军，财通基金马梦絮，首创证券邓睿祺，东兴证券张梦迪，前海国恩资本邓华杰，国联证券黄楷，华安证券李雅鑫、来祚豪、傅晓焯，招商证券孟林，东吴证券张文佳，锦洋投资邱凌苍，西南证券邓文鑫，海通证券朱瑶，富海中瑞私募股权投资黄东，菲尔斯传媒楼毅骏，市北建投林鹏飞，山西证券陈南荣、胡德军，温氏投资黎先生，博荣资本李利，苏纺集团张哲，平安银行李政璋，招商基金杨成，长信基金黄向南，东北证券王璐，上海毅远基金周平华、王洪杰，照友投资邬子轩，宝鼎资本尤北阳等机构投资者以及个人投资者。 </p>
<p>时间</p>	<p>2024年5月22日</p>
<p>地点</p>	<p>北京市朝阳区西坝河西里甲18号公司二层会议室</p>
<p>形式</p>	<p>电话会议</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p> 一、公司 2023 年度经营情况和未来工作展望 国新健康保障服务集团股份有限公司（以下简称“国新健康”或“公司”）董事长李永华先生就 2023 年度经营情况进行了全面的介绍，并围绕公司战略规划对未来的工作进行展望。 二、公司财务数据情况介绍 公司总会计师王文长先生就 2023 年度财务数据情况进行了汇报。 三、互动交流环节 1、关于数据要素最新政策发展趋势和展望？看到近期公司取 </p>

得了杭州市金融领域数据授权运营主体资格，具体如何开展？以及公司在数据要素实践方面做了哪些准备工作？

答：2023 年底，国家数据局等部门联合印发《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》，选取医疗健康在内的 12 个领域推动发挥数据要素乘数效应，释放数据要素价值，从试点探索、办好大赛、典型案例征集等方面重点推动，鼓励各类主体积极参与，培育一批创新能力强、市场影响力大的数据商和第三方专业服务机构，促进数据要素的合规、高效流通与应用。此外，在推动数据基础设施建设方面，国家数据局采取一系列措施重点推动全国一体化算力网建设和数据流通利用数据基础设施建设。随着数据要素基础制度体系的持续健全和各地实践的不断深入，未来在数据基础设施建设、数据资源体系构建、数据流通利用等方面将有新的突破，数据要素业态和数据应用场景也将极大丰富，数据要素市场将迎来高速发展期。杭州公共数据授权运营场景为商业健康险核保核赔，是公司首次通过数据授权方式进行商业化运营的尝试，以商保数据服务的“小切口”探索建立实践基础及通路，树立典型标杆案例，为公司拓展公共数据授权运营场景提供有力支撑，推动公司向数据驱动的大数据公司转变。

公司在数据要素实践方面主要做了以下工作：一是重点攻坚数据运营授权试点。国新健康积极与地方国资公司对接探索，争取本地数据运营权。二是提升数据基础能力。公司以 DCMM 数据成熟度为标准，构建“5+4+2+N”的整体架构，支撑三中心一平台的数据应用场景，深耕政府监管、医疗精细化运营、药械全生命周期管理和健康服务大生态数据场景。三是通过项目探索应用场景。公司成功申报杭州市商业健康险理赔直达服务场景，获批为金融领域公共数据授权运营主体，目前正在积极推进在其他地区获得数据应用授权。四是加强数据合规和资质建设。公司于 2023 年开展了“国新健康数据和网络安全深化月”活动，举办数据和网络安全培训及专项核查，及时处理风险漏洞；建立并落地“三级数据安全全员”制度；成功获得 DCMM（数据管理能力成熟度）三级资质，目前正在申请 DSMM（数据安全能力成熟度）资质。

2、展望 2024 年，公司各业务板块的增长点主要在哪些方面？未来 3 年公司的发展战略及具体落地规划是什么？

答：在数字医保业务方面：重点推广大数据监管、大数据反欺诈和 APG 门诊支付方式等具有创新性的优势业务和产品，通过提升客户价值来实现新签合同的正增长。同时降低经营成本，继续保持行业的领先地位和市场竞争能力。制定明确的市场策略，聚焦细分市场和重点客户，推广优势产品。并将退出亏损且无战略意义的业务和项目，推动业务结构优化。

在数字医疗业务方面：抢抓公立医院高质量发展和全国医疗机构信息互通共享三年攻坚行动带来的新机遇，实现卫健端业务突破和规模增长；明确医院高质量运营管理服务商的品牌

定位，打造医院高质量运营整体解决方案，重点推广医院病组成本核算等产品，解决客户的痛点，提升客户满意度。

在数字医药业务方面：推动药监业务结构调整，加强药企业务商业模式探索；大力推进“三医”联动项目；加快药物临床试验和药企数字化转型业务的布局，开展药品全生命周期的DRO业务。

在健康服务业务方面：通过“数字医保、数字医疗、数字医药”沉淀的数据应用能力基础，聚焦健康管理服务领域，大力复制和推广慢病管理中心模式和职工益康平台业务。同时，构建专业化数据服务能力，为商保及社商合作提供产品及解决方案。

公司制定了“三医协同、创新驱动、数字生态”三位一体的新战略。未来三年，国新健康将继续以客户为中心，借助信息化、数字化和智能化应用，围绕客户需求拉动企业价值链重塑，以创新实现客户价值的提升，向行业内领先的健康医疗大数据服务商转型升级，进而推动医保、医疗和医药等各相关产业的数字化建设和推动健康服务业务的快速增长。

3、为提升公司运营效率，公司开展的内部综合性改革工作成效如何？2024年改革的工作重点有哪些？

答：2022年底，公司开展了以打造流程型组织为核心的综合性改革，公司全员齐心协力，力出一孔，共同推动综合性改革不断取得新成效：

一是公司业务保持增长，经营能力不断提升。2023年，公司医保业务继续拓展新的区域，守住了医保领域的领先地位；医疗业务新签合同大幅增长，成为最重要的增长点；医药业务市场地位不断巩固，药企业务取得重要突破；健康服务业务实现了两家医院慢病管理中心落地，探索出了慢病管理的“东营模式”。

二是八大业务流程顺利落地，运营效率得到提高。公司综合性改革的八条流程中，DSTE（战略规划与执行）流程下接MM（市场规划与实施）再连接IPD（产品研发）流程和LTC（线索到回款，其中1-N定制开发、OTD交付实施为LTC的子流程）流程，再辅以CS（客户成功）流程和ITR（客户问题解决）流程，形成完整的业务管理闭环，2023年所有流程均已实现端到端的落地验证。通过一年的流程运行，运营效率有明显提升，合同审批流程较去年同期平均耗时减少34%；2023年回款频次、金额以及公司的商机转化率均大幅提升。

三是组织架构得以升级，员工战斗力不断提升。公司根据综合性改革需要，对原有组织架构进行了调整，成立业务事业群和产品事业群，划小经营和作业单元，共划分74个一线业务团队、16个产品团队和222个“铁四角团队”。强化“向市场要答案、以业绩论英雄”的用人导向，选用一批业绩突出的年轻干部。坚决末位淘汰，主动调整优化人数超过15%；推动中台员工下沉一线，补强一线作战能力，让业务在一线闭环。

通过以上措施，公司组织战斗力持续提升。

2024 年公司将继续推进和深化综合性改革：

一是重点推进 MM（市场规划与执行）流程体系性贯穿。公司 2024 年将一体化制定和执行战略市场、业务市场和产品市场规划。通过“两上两下”质询过程，将 BP 规划贯穿至各业务单元经营和研发计划。根据不同市场发展阶段和特点，制定区域市场、业务线市场策略，联动财务部门、人力部门形成资源配置策略，确保发挥好 MM 流程的市场指挥棒功能。

二是重点推进 LTC（线索到回款流程）协同高效运转。依托 LTC 流程关键节点，在项目层面实现“概、预、核、决”四算落地执行，做到项目成本有预算统筹、有决算定效，实现项目管理、财务核算、绩效考核环环相扣。进一步优化支撑信息系统，加强主数据梳理和管理，尽量将业务流程与管理需求紧密融合到同一系统，切实深入分析每一个流程节点与业务实际的紧密衔接，按授权体系分层精简审批环节。

三是重点加强组织人事工作与业务深度融合。以公司 BP 计划和市场发展规划为指引，以人均效能为标尺，以人工成本预算为抓手，面向目标客户精准配置人力资源，并根据执行情况及时优化调整。着力提高投入产出相对较高的业务和需加快创新探索的新业务的投入占比，坚决压缩低产出业务投入占比，保证人力资源结构和产品结构、业务结构相匹配；开展长期亏损业务线、无收入或超低收入的业务团队末位淘汰。

4、在面向政府端的业务领域，全国 DRG/DIP 改革目前的推进进度？公司在医保端率先布局的门诊支付方式改革（APG）进展情况？

答：2024 年为医保支付方式改革三年行动计划最后一年，各省（自治区、直辖市）均已完成省级医保信息化平台建设，全国大部分地市均已开展 DRG/DIP 支付方式改革，根据今年市场总体中标情况及业务属性来看，系统建设的需求呈下降趋势，但专业化服务需求较为旺盛，专业化服务是国新健康的优势所在。

在门诊支付方式改革（APG）上，国新健康共服务了金华、柳州、大连、东营、黑龙江等省市，公司在 APG 业务公司继续保持领先优势。

5、看到公司去年数字医疗业务收入增长较快，根据 DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划，目前国内医院端市场的整体进度情况如何？公司医院端业务的优势有哪些？2024 年如何继续保持该业务快速增长势头？

答：2021 年 11 月 19 日，国家医疗保障局制定并印发《DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划》（以下简称三年行动计划），文件要求，“统筹地区启动 DRG/DIP 付费改革工作后，按三年安排实现符合条件的开展住院服务的医疗机构全面覆盖，每年进度应分别不低于 40%、30%、30%，2024 年启动地区须于两年内完成。”三年行动计划印发后，院端 DRG/DIP 业务迎来市场爆

发。按照支付方式业务逻辑，局端支付方式改革对院端的影响将会滞后半年到一年，随着今年底三年行动计划到期，预计到2025年底DRG/DIP院端需求市场将进入平稳阶段。

公司院端业务主要依托多年医保支付与监管专业服务经验，结合医院的医疗服务与运营管理存在的痛点，为医院用户构建一套适用于复合付费改革政策条件下实现医院收益、成本、服务、质量的最优均衡的解决方案，是国内首个覆盖“DRG+DIP+APG”从住院到门诊全面精益运营管理服务的提供商；公司营销团队覆盖全国30个省级行政区，具备突出的业务触达能力，能够快速触达和响应客户需求。

为了在2024年继续保持数字医疗业务的快速增长势头，公司将采取以下策略：一是发挥公司在医保局端支付方式和监管方面的业务优势，开展公司级和区域级的市场活动，进一步巩固和提升在医疗领域的市场地位，实现业务的突破和规模增长。二是进一步明确公司在医院端业务的“医院精益运营管理专家”品牌定位，以满足医院从医保政策理解到精细化运营管理的需求转变，持续扩展产品和服务边界。三是深入挖掘医院运营中的痛点问题，加快产品研发，提供针对性的解决方案，增强客户黏性。四是加大向医院端资源配置的力度，包括资金、技术、人才等，支持新产品的研发和市场推广。五是继续深度服务龙头医院和央企医疗集团等有影响力的客户，深化标杆客户服务，通过标杆案例的打造，提升品牌知名度和市场影响力。

6、看到行业内多家公司都在涉足医疗大模型赛道，国新健康在这方面有没有布局的计划？

答：国新健康正在积极探索大模型等新技术赋能业务发展，目前正在三医协同治理方向开展研究。后续公司将加快相关能力和人才队伍建设，在病案自动生成、飞行检查等业务领域开展大模型的应用研究，争取早日落地相关服务和产品，敬请期待。

7、今年4月新国九条发布，要求强化上市公司现金分红监管。请问贵公司未实施分红的原因是什么？未来有什么规划？

答：根据上市公司现金分红政策等相关法规要求，上市公司利润分配应当以最近一期经审计母公司报表中可供分配利润为依据，合理考虑当期利润情况，并按照合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则确定具体的利润分配比例，避免出现超分配的情况。公司未实施分红的原因主要由于公司2023年度报告合并报表中可供分配利润为负值，不符合上述法律法规规定的分红条件。近年来，公司持续深耕三医业务领域，业务拓展需要大量资金投入，因此尚不具备分红的基础。未来，随着公司盈利能力的逐步提高，公司将遵循相关法律法规、规范性文件和《公司章程》的有关规定，在满足现金分红的条件下积极向投资者进行分红。

8、2023年度毛利率变动情况，2023年度研发费用大幅减少的原因是什么？2024年第一季度业绩下滑的原因是什么？

答：2023年度公司整体毛利率为24.84%，相比2022年度上涨

	<p>4. 12 个百分点，主要由于公司优化业务结构，提高人工效率，营业成本增速小于收入增长。</p> <p>2023 年度研发费用比上年下降的原因主要是公司不同研发项目的内容、所处阶段等存在差异，2023 年公司大部分研发项目处于满足资本化条件的开发阶段，相关研发投入在开发支出核算。公司高度重视研发创新，研发投入金额进一步增长，2023 年研发投入 4,906.23 万元，比上年增长 13.89%。研发投入占营业收入比例为 14.86%，与上年度持平。</p> <p>2024 年第一季度公司营业收入为 4,791.55 万元，同比下降 14.08%。主要由于公司业务主要为系统平台搭建、软件运维等，相关业务收入确认时点并不均匀规律，收入确认受验收时点，服务进度等事项影响，2023 年同期涉及较大金额系统平台搭建项目验收，因此 2024 年第一季度营业收入同比有所下降。</p> <p>9、请问参与贵公司定向增发的机构投资者是否存在减持或转融通等行为？</p> <p>答：公司本次特定发行对象中，国新发展投资管理有限公司持有的限售股份限售期 18 个月，截止到 2025 年 6 月 12 日；其他投资者限售期 6 个月，截止到 2024 年 6 月 12 日，不存在对本次定增认购股份的减持（包括转融通）等行为。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>