

创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（ <u>投资者交流会</u> ）
参与单位名称	国泰海通证券、华泰证券、中信建投、中信证券、中泰证券、民生证券、中金证券、国金证券、津联投资、红杉中国、上海混沌投资、工银瑞信、长安基金、五矿证券、泰山财产保险、格林基金、天堂硅谷、华夏久盈、兴银理财、光大保德信、安联基金、诺安基金、中国民生银行、红筹投资、合煦智远基金、诺德基金、嘉实基金、上海睿亿、上海煜德、大通证券、中银理财、香港沪光国际投资、展麟私募基金等投资者（以上排名不分先后）
时间	2025 年 4 月 14 日 20:00-21:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：张吕峥先生，副总经理：余小益先生，董事会秘书：胡燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、2024 年度经营业绩回顾 2024 年度，受宏观经济形势影响，下游客户项目招标及实施进度呈现系统性延滞，同时创新产品 HI-HIS 系统正处于市场拓展磨合期，公司营业收入同比呈现收缩态势。全年实现营收 14.23 亿元，较 2023 年下降 11.96%。受信用减值、资产减值准备计提增加、刚性成本高企及客户账期延长等综合因素影响，上市公司股东净利润-1.73 亿元，系公司 IPO 以来首度出现年度亏损。

尽管短期经营承压，公司管理层研判认为当前困境属阶段性调整。随着云原生架构在医疗信息化领域的深度应用，叠加医疗大数据与 AI 技术的迭代升级，医疗卫生行业数智化转型蕴含持续增长动能。报告期内，公司在智慧医疗及公卫领域业务扩展较稳健，累计新增 31 个千万级软件项目，合同总金额达 5.8 亿元。

依托"慧康云"战略实施，HI-HIS 系统已在华南、华中及西北地区完成标杆项目布局。这些示范性工程不仅加速产品迭代升级，更夯实技术储备与市场口碑。2024 年新签 HI-HIS 订单数量同比增长 41%，三级医院客户占比达 70%。

在战略合作方面，公司与飞利浦联合研发的飞悦康 CareSync 产品持续优化护理、康复等核心模块功能，并通过"医技辅"领域深度协同，实现自研 RIS 系统与 Vue PACS、CIS 产品与 SMART ICU 等解决方案的有机融合，构建多层次客户产品矩阵。在医疗大数据应用层，联合参股生态伙伴开发业务流程嵌入式 AI 产品，推动人工智能临床场景落地。医院资源管理方向，携手战略伙伴打造智慧医院管理解决方案，全面升级医疗机构的数字化运营能力，同步推进合作伙伴产品的系统化培训与整体解决方案优化工作。

纵观全年，公司 HI-HIS 系统加速市场渗透，AI 医疗应用场景持续深化，国产化适配全面完成，创新业务生态初步成型。标杆项目的成功实施与核心技术积累，为把握医疗数智化变革奠定坚实基础。

二、Q&A

Q：公司营业收入下滑的主要原因是什么？

A：公司的医疗健康信息化领域客户群体主要包括公立医疗机构和卫生管理机构，这些客户遵循严格的预算控制和集中采购程序。由于政府财政预算体系的特性，客户在采购信息化产品时必须经历立项、审核、招标等环节，很多项目还需列入

财政预算和政府采购计划，导致采购周期较长。近年来，受外部环境和行业恢复情况影响，公司客户的款项支付呈现出季节性的不均匀分布，同时，受公司新老产品交替和大项目比例的增多，公司项目的验收也呈现不均匀分布的特点。

Q: 公司目前的医疗软件产品在功能和性能上与竞争对手相比有哪些优势和独特之处？如何持续保持技术领先地位？

2024 年，医疗信息化行业面临着诸多新的挑战，但同时也见证了医疗信息化领域迎来前所未有的发展机遇。随着国家医疗领域相关政策密集出台，伴随着人工智能的深度赋能、云计算的广泛应用、数据要素的充分激活，医疗行业的数字化转型进入了加速期，各种新兴技术的应用为医疗体系带来了广阔的变革空间。

基于此，凭借近三十年对医疗信息化行业的深刻理解与执着，公司正坚定不移地推进“慧康云”战略，以“云化、一体、智能、全景、生态”为基本特征，不断打磨产品质量，开放技术生态，满足用户对架构弹性和可扩展性的要求，并积极推动生产模式、经营模式及盈利模式的升级，加速从传统信息产品和服务商向科技云生态企业转型。

在“慧康云”战略的推动下，公司 HI-HIS 陆续在浙江台州恩泽医疗中心、苏州市立医院（集团）、南京市第一医院以及江西省基层等大型项目中中标并实施。产品的持续迭代完善和多场景应用实践，为公司积累了充足的技术底蕴和市场信心，为应对各类挑战、把握发展机遇奠定了坚实基础。

2025 年是“十四五”收官之年，也是迈向“十五五”的关键之年，伴随着人工智能的深度赋能、云计算的广泛应用、数据要素的充分激活，以患者为中心构建全新的医疗服务体系，推动医疗资源配置更加高效精准，智慧医院建设将从愿景走向现实。同时，公司认为人工智能将成为智慧医疗的核心驱动力，在诊疗决策、健康管理、药物研发、手术辅助等各个环节发挥关键作用，改变传统医疗模式，提高医疗资源的使用效率，最终推动医疗服务向更加智慧、高效、精准的方向迈进。

Q：公司在人工智能方面有哪些进展，未来有哪些规划？

A：2024 年，公司正式推出智慧医疗助手 MedCopilot，该产品融合医学大模型、专业知识库及临床数据资源，通过整合前沿 AI 技术与医疗实践数据，为医师群体提供智能诊断支持、电子病历管理、诊疗要点归纳及学术文献解析等服务。产品已深度集成于 HI-HIS 医院信息系统，并在多地医疗机构投入实际应用。

在技术研发领域，BsoftGPT 平台成功接入 Qwen-Max 等前沿大模型接口，具备动态切换模型引擎的技术能力。公司与浙江大学计算机创新技术研究院协同推进医疗 AI 代理系统开发，重点开展大模型蒸馏优化与强化学习研究。启真医学大模型已完成全业务系统对接，将结构化知识转化为临床决策支持，已在数十个关键诊疗场景实现智能化升级。

依托自主创新的信创+AI 技术体系，公司 2024 年构建省级基层智慧医疗解决方案。其中牵头建设的江西省基层医疗一体化系统，作为全国首个省级集约化项目，运用云计算、人工智能及互联网+技术，搭建全省统一的医疗云平台与数字网络，集成基础医疗、公卫服务、远程诊疗、智能监管等核心模块。目前系统已覆盖全省 11 个地市、100 个县区的基层单位，形成五级联动的数字医疗体系，实时管理 1900 万居民电子健康档案并进行智能分析。

面向 2025 年发展规划，公司将着力升级 AI 模型架构，深度挖掘医疗场景价值，构建数据驱动的智能医疗创新生态。通过强化产学研合作，完善多模态技术基础设施，打造可适配多元化医疗场景的智能系统。同步推进医疗数据治理工程，建立医疗数据资产中台，为 AI 模型训练提供高质量数据支撑，形成技术应用与数据积累的双向促进机制，加速医疗健康领域的数字化转型升级。

Q：2025 年公司在改善业绩方面有哪些重点举措？

A: 作为医疗健康信息化领域的综合解决方案服务商，公司将持续深化慧康云战略布局，重点强化核心业务领域竞争力。通过迭代优化 HI-HIS 等核心系统的技术架构，显著提升系统稳定性和数据防护等级，同步建立项目实施的标准化流程与质量管控体系。深度联合行业顶尖科研机构开展医疗场景技术攻关，加速实现创新技术向临床应用的有效转化，构建具有差异化的技术护城河，为业务可持续发展提供强劲支撑。

着力提升软件工程实施效能，应对 HI-HIS 系统规模化部署挑战。基于恩泽医疗等标杆项目实践经验，系统构建知识管理体系与智能化运维平台，通过开发标准化实施工具链赋能交付团队，形成可复制的定制开发与快速部署机制。研发团队聚焦慧易低代码平台的架构升级，打造具备生态扩展能力的开发平台，有效缩短产品研发周期并降低实施复杂度，推动工程服务向标准化、敏捷化方向转型。

创新市场拓展模式，深化智慧医疗生态布局。公司通过"四大中心+九大区域"的矩阵式管理体系，强化部门协同与区域联动效能。持续践行 HDAI 生态融合战略，完善客户服务体系与渠道网络建设，构建涵盖医疗机构、合作伙伴的产业生态圈。重点培育专业化营销团队与服务支持体系，深度挖掘医疗信息化市场潜力，巩固行业领先地位。

强化财务风控体系建设，保障战略目标实现。建立动态化应收账款监测机制，通过客户资信评估系统与现金流分析模型，实施差异化的账款回收策略。将回款指标纳入部门绩效考核体系，严格执行信用管理制度与账款催收流程，有效防范重大坏账风险，提高资金周转效率，为公司战略规划实施提供稳健财务支撑。

Q: 当前众多科技企业加速布局 AI 医疗赛道，这对贵司意味着行业竞争加剧还是协同发展机遇？

A: 头部科技企业如 HW、科大讯飞在 AI 医疗领域的战略

	布局，既加速了技术创新进程，也为医疗信息化行业开辟了智能化升级路径。以江西基层智慧医疗示范项目为例，创业慧康的基层卫生系统与讯飞 AI 辅助诊疗平台深度融合，借助智能问诊与辅助决策功能大幅提高了基层医疗服务的精准性。值得关注的是，公司联合 HW 最新推出的 BsoftGPT·DeepSeek 智能医疗一体机，整合了 Medcopilot 智能辅助系统、APTS 质控平台及启真医学大模型，通过本地化部署模式实现诊疗效率提升与医疗数据安全的双重保障。这些合作成果印证了生态共建的战略意义——与产业领军企业形成技术互补，我们正共同推动 AI 技术与医疗场景的深度融合，构建从信息化到智能化的可持续发展路径。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 14 日