

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：2025-02

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	公司出席人员： 党委副书记、董事、总经理袁洪泉先生 独立董事孙娜女士 副总经理、总法律顾问、首席合规官周蔚女士 党委委员、总会计师王文长先生 董事会秘书刘新星先生 新闻媒体单位： 中国证券报，上海证券报，证券时报，全景网，新浪新闻，经济观察报，第一财经，中新社，中国网，36 氪，搜狐新闻，国际金融报，财联社，凤凰网，每日经济新闻，虎嗅，中国经济网，经济导报，创业邦，投资界，中国经营报，时代周报，经济日报，证券市场周刊，风口财经——大众新闻； 机构及个人投资者： 华泰证券，范映蕊；国联民生证券，郭新宇；中信建投证券，张敏；中金公司，韩蕊；东吴证券，张文佳；华源证券，陶宸冉；中信证券，任杰、蒋罗昕、朱珏琦；银河基金，方伟；博时基金，张涵；易方达基金，田仁秀；华西证券，仲瑶；大成基金，杜聪；中信建投期货，徐楚奇；申万宏源证券，洪依真；中达投资，王勇；国盛证券，李纯瑶；国金证券，李忠宇；华夏基金，张景松、刘平；浙商证券，郑毅；国泰海通证券，杨林、杨蒙；中银基金，张令泓；东北证券，吴源恒、黄泽；宝盈基金，杨明隽；财信人寿，袁子扬；国能集团有限公司，蒋玮；博弈资产，刘婷；青岛钰鼎私募基金管理有限公司，王元政；骐邦投资，刘启棠；安放私募基金，竺越；青岛垒昂资产管理有限公司，赖彦辰；山东睿川私募，吴宇；万泰华瑞投资，何之渊；华睿千和（天津）资产管理有限公司，李子睿；崇正投资，马盛杰；威海鲁银私募基金管理有限公司，吴启凡；青岛鸿竹资产管理有限公司，王磊；盛丰基金，吴湑；上海霖海投资管理有限公司，陈昊天；湖南甲骨文私募基金管理有限公司，董建平；上海深腾投资管理有限公司，徐汪洋；深圳市德远投资有限公司，郑宇；湖南中仁资产管理有限公司，贺春灿；

	上海肇万资产管理有限公司，崔磊；广州明勤私募基金管理有限公司，朱一平；上海纵享投资管理有限公司，吕雅瑜等机构投资者以及部分个人投资者。
时间	2025 年 9 月 16 日
地点	北京市东城区沙滩后街 22 号院 2 号楼、3 号楼
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	一、公司 2025 年半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”）总经理袁洪泉先生就 2025 年半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 2025 年半年度财务数据情况进行了汇报。 三、互动交流环节 1、公司上半年设立公司 AI 中心，推出“天枢·三医”大模型和“灵犀”智能体开发平台，请教公司在哪些场景已有 AI 应用和商业化情况如何？AI 对公司业务落地有哪些赋能？如何看待 AI 对公司订单和业绩影响？中长期 AI 战略的规划是怎么样的？ 答：目前，AI 已在多个业务领域实现场景落地与商业化应用，并开始对公司业绩提升带来积极影响。 在医保方面，公司为广东某市医保局部署了 DeepSeek 全流程本地化应用，打造“智能审核、精准服务、高效决策”的智能化平台，拓展了多层次、立体化的应用场景；为山东某市医保局上线医保人工智能应用服务平台，涵盖“智答、智管、智策、智办”四个方面。另外在中部某省部署“AI+复审智能体”，从测试效果看，该智能体可有效提高复审质量和效率，弥补经办人员数量不足和专业知识的短板。 在医疗领域，公司产品已覆盖 800 余家医院，提供诊间审核、病案质控、精益化运营管理等服务；目前在新疆某医院落地“产品+AI”的全面升级，提升病案内涵质控能力、医保合规性审核能力、诊疗合理性审核能力；同时，在浙江某医院推进“AI+审核质控智能体”，大幅提高医疗机构的申诉质量和效率，辅助病历文书书写及过程管理。 此外，在中部某省，我们基本完成了疾控高质量数据集的建设并研发“AI+疾控智能体”，初步形成“AI+疾控”，“AI+医疗审核质控”，“AI+医院成本管理”等多维度、全方位的智能体矩阵。 在医药领域，聚焦药械审评审批、监督检查、抽样检查、稽查执法等多业务场景，打造 8 个“数智监管员系列”智能化应用。在某地方药监局落地“数智风控员”项目，提升审评效率。在某地方药监局实现智能化辅助医疗器械审评审批，持续拓展药监数智应用场景。

在健康服务领域，已打造 AI 医疗健康咨询智能体，AI 药师智能体，AI 健康管理师智能体，AI 全科医生智能体的益管家产品，具有医疗健康咨询、个性化用药指导与用药提醒、健康管理、全科问诊等功能，并可根据用户需求，链接线上线下一体化，实现优质、可及、连续的医疗健康服务。

AI 真正解决“三医”垂直场景的问题，核心是需要深入理解场景的业务逻辑与 AI 能力的结合。国新健康 20 多年深耕“三医”领域，积累了丰富的知识数据和经验沉淀，形成了公司核心竞争力，AI 将为公司订单和业绩带来更大空间和机会。

聚焦中长期 AI 战略规划，公司将以“天枢+三医”大模型和“灵犀”智能体开发平台为支撑，锚定“三医领域 AI 能力闭环构建”为核心目标，借助数据底座支撑、算法技术突破、医学专业赋能的协同合力，逐步实现 AI 能力从“基础可用”到“商用可靠”的升级，最终在三医垂直领域构筑起独特的竞争壁垒，为业务创新与价值提升提供技术内核。

2、关于健康险第三方服务业务，请公司领导从产业角度分享下行业变化？目前公司覆盖合作的保司范围？业务兑现到业绩的拐点如何展望？

答：2025 年国家出台多项健康险相关政策，为行业发展划定清晰方向：7 月 1 日，国家医保局与卫健委印发《支持创新药高质量发展的若干措施》，首次增设“商业健康保险创新药品目录”，建立“基本医保+商业保险”双目录机制；8 月，上海 7 部门印发相关措施，提出构建多层次商保产品体系（含商业护理保险等），强调加强医保数据在商保结算中的应用，探索多元支付和协同机制。

在政策持续推动的背景下，健康险行业正处于深刻变革期。保险公司的需求已从单纯的“规模扩张”逐步转向“风险控制”与“产品创新”并重。行业更加关注通过精细化管理和数据驱动来优化产品设计、提升风控能力、改善用户体验并控制赔付成本。

面对行业变革机遇，公司积极携手保险经纪机构、健康管理服务机构、医疗服务机构，共同探索以数据为核心驱动的健康险全链条服务——覆盖产品设计、营销推广、核保核赔及理赔风控的全流程，目前已与国内多家保险公司建立深度合作关系，共同推进健康险创新服务模式的落地见效。同时，公司通过实践杭州公共数据授权场景运营、江西萍乡个人医保数据授权查询使用等项目，不断完善数据合规授权与运营的实践路径。

3、关于数字医保和数字医疗业务方面，如何展望下半年政策端支持力度以及院端 IT 支出情况？后续业绩增长驱动有哪些？医疗行业在医院端+医保端是否有回暖？尤其是大型医院端在今年一季度开始招标的情况如何？行业端，怎么理解在

DRG/DIP 院端渗透率逐渐提升后我们后续能够把握的市场机遇？公司数字医保和数字医疗下半年能否回暖？

答：近年来，政策端对数字医保和数字医疗的支持力度持续加码，国家医保局印发《医疗保障按病种付费管理暂行办法》并进一步开展智能监管改革试点等，将有力支持公司再上台阶。从公开中标数据看，医保服务需求保持旺盛，同比呈现良好增长态势，院端 IT 支出呈现出活跃迹象，传统支付类业务虽略有降低但仍保持较好市场规模，且 AI 赋能的各医疗场景需求增长明显，带来新的市场机遇。

对于国新健康，公司数字医保业务基本盘，有望随着支付方式改革和基金监管工作的深化而保持稳定；数字医疗业务持续深挖客户需求，迭代推出医院智能审核 2.0、病组诊疗路径、门诊支付方式服务 (APG) 等新产品。依托公司已覆盖的 800 余家医院，可为新产品的落地与实际场景验证提供坚实支撑。此外，公司在数据要素运营领域和 AI 创新应用方向上的布局，也为业绩增长注入了多元化驱动力。

综合来看，公司数字医保与数字医疗业务既具备下半年实现业务回暖的坚实基础，也有望在未来更长时期内持续突破增长瓶颈，进一步夯实业务基本盘，巩固在细分领域的竞争优势。

4、关于数字医药业务方面，今年上半年公司数字医药业务收入实现 81% 高增长，毛利率也显著提升至 6%，数字医药业务发展机遇如何？增长持续性以及毛利率的提升空间如何？

答：由于公司业务特点，主要成本由人工成本构成，且人员成本相对固定，因此收入变化会对毛利率影响较大，数字医药板块 2025 年上半年收入提升较多，相应毛利率增加。公司数字医药业务逐步从药械智慧监管服务向药企数字化服务拓展，药企数字化服务的市场空间远大于药械监管服务市场空间，公司数字医药业务有望持续保持增长。

5、请问公司在慢病管理方面的业务布局情况，及其商业模式情况如何？

答：公司在慢病管理业务上已形成了清晰的业务布局和商业模式，旨在顺应国家政策导向，满足市场迫切需求，并依托自身技术优势打造核心竞争力。

在业务布局上，公司慢病管理业务的核心框架是“一个中心、两大平台、三类服务”。一个中心即建设慢病管理中心，作为服务承载和运营的核心枢纽。两大平台是打造“慢病服务平台”和“供应保障平台”。前者聚焦患者服务流程，后者确保药品和医疗资源的稳定供应与配送。三类服务为提供“药品供应”、“慢病管理”（如用药审核、慢病随访）和“专病防控”等专业化服务。

在商业模式上，公司的商业模式侧重于为多方创造价值，并探索可持续的盈利路径：一是对于患者（C 端）：旨在提供更加快捷方便的慢病就医用药综合服务，改善就医体验和管理效果。二是对于基层医疗机构（B 端/G 端）：旨在为基层医疗

机构提供慢病人群的管理方案与工具。同时，借助 AI 赋能药师与健康管理师，旨在提升运营效率、降低成本，推动业务发展。

6、请问公司上半年毛利率下滑的原因是什么？公司后续如何应对？全年如何实现扭亏？

答：由于公司主要人工成本及其他固定成本相对刚性，报告期公司健康服务业务结构调整收入下降，同时数字医疗业务收入下降导致公司整体营业收入同比下降，影响公司整体毛利率的相应下降。公司下半年将进一步激发综合性改革效能，加强前中后台协调，提高工作效率；持续推动业务结构调整，在保障三医业务稳定发展的同时，加快数据创新业务、健康服务业务快速增长，进一步推动全公司降本增效工作，力争全年收入保持增长势头，经营性亏损持续收窄。

7、请问公司未来在压控成本方面会有哪些计划措施？目前销售费用仍保持高速增长，未来人员方面有什么安排？

答：在成本控制方面，公司以“提升运营效率、优化投入产出比”为目标，持续深化综合性改革。具体实践中，我们以DSTE（战略规划到执行）、MM（市场管理）、LTC（线索到回款）、IPD（集成产品开发）等核心流程体系为关键抓手，推动内部流程的优化升级——通过加强跨部门流程协同，减少环节冗余，切实提升整体运营效率。同时，为保障变革落地，公司同步开展流程改革专题培训，统一组织内外对流程变革的认知；公司已出台第三方成本支出专项管理办法，通过明确管控标准、细化审批流程，严控外部合作成本；同时深化财务管理颗粒度，对各项成本项目实施动态追踪与精细化把控，从源头降低无效支出。

在销售费用管理及人员配置方面，公司始终以“投入产出效率最大化”为导向，动态调整资源配置策略。一方面，通过制定并完善销售人员管理制度，规范销售过程管控，建立健全奖惩机制，以制度约束激发销售团队主动性；另一方面，着力推进销售团队人员结构优化；并对绩效落后人员实施针对性培训与帮扶，结合带教实战、案例复盘等方式，推动低产出人员逐步回归业绩贡献轨道，实现团队人效整体提升。

通过上述一系列措施，将有效夯实成本管理基础、激活销售团队潜力，推动公司整体盈利水平的稳步提升。

8、公司今年在三医与数据要素的结合发展领域有何进展？公司参股的中部医疗大数据公司目前运营情况，以及医疗数据授权运营的进展如何？

答：在公司“三医”与数据要素融合发展的进程中，我们已取得一系列实质性进展。国新健康不仅发布了首个专注“三医”协同的垂类大模型“天枢_g 三医”及“灵犀”智能体开发平台，强化了诊疗、药品和医保领域的智能决策与多场景协同能力，还积极推动“数智创新”战略和“AI in ALL”行动，

	将 AI 技术深度应用于医保基金监管、医疗管理效率提升及药监数字化转型中。在数据要素实践层面，公司已成功获得“杭州公共数据授权场景运营”，开展商业健康险理赔直达服务，并落地“江西萍乡个人医保数据授权查询使用”等标杆项目，持续探索“场景化授权+收益分成”的创新商业模式。 关于中部健康医疗大数据（湖北）公司的运营，国新健康与湖北数据集团合资成立。该公司作为“三医”领域公共数据授权运营试点，旨在推动湖北省内健康医疗数据资源的整合与开发利用。目前，国新健康正积极借助该平台，协同湖北数据集团共同推进公共数据授权运营试点业务。未来，公司将重点拓展商保数据服务、药企数据应用以及 AI 大模型训练等高价值领域，不断深化数据要素市场化应用，为业绩增长提供新动能。 9、请问公司大股东此前增持的背景是什么？国新健康大股东增持计划的具体执行情况如何？ 答：公司在 2025 年 4 月 8 日披露的关于控股股东及其一致行动人增持股份计划，背景主要是大股东基于对国新健康战略发展的坚定信心及其长期投资价值和未来发展前景的充分认可，未来大股东会根据资本市场情况在本次增持计划披露后的 6 个月内择机实施完成增持计划，公司也将严格遵照相关法律法规的规定，及时披露大股东增持进展情况。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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）	无