

## 创业慧康科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）
参与单位名称	中泰证券、中信建投、海通证券、中金公司、中信证券、津联投资等机构投资者（以上排名不分先后）
时间	2025年1月22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，董事兼董事会秘书：胡燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q&amp;A</b></p> <p><b>Q1：公司2024年业绩预亏的主要原因有哪些？</b></p> <p><b>A1：</b>公司2024年业绩预亏主要有几个方面原因共同所致：</p> <p>1、由于公司客户特性，其对信息产品的采购一般遵守较为严格的预算管理制度。报告期内，受宏观经济、财政预算的影响，公司客户的信息建设预算投入规模表现出阶段性的暂缓，尽管如此，相关建设标准和服务需求仍在持续增长，但由于信息技术的快速迭代以及市场竞争格局的变动，新订单的增长有所放缓，从而对报告期的业绩产生了影响。</p> <p>2、在本报告期内，公司坚定不移地实施“慧康云战略”，转变了传统的研发生产模式，采用组件化、智能化的开发模式，以提升产品研发的效率。此举使得软件的研发和交付过程更加自动化、智能化和高效化，为后续产品和研发管理的降本增效、敏捷交付奠定了坚实的基础。尽管新旧产品交替对公司交付和实施造成了一定的影响，同时，职工薪酬、折旧摊销等固定成</p>

本在成本结构中所占比例较高，导致公司经营业绩短期内面临压力，但公司依然立足长远，持续在研发投入规模上保持增长。因此，综合上述因素，对公司利润的综合表现产生了影响。

3、根据主要子公司经营状况及未来前景，管理层初步预计 2024 年度需计提商誉减值准备约 0.9 亿元至 1.3 亿元，这方面对整体利润影响较大。

综上所述，报告期内受市场竞争影响，新产品全面推广尚在攀升期，但成本中职工薪酬及折旧摊销等固定成本较高，同时受商誉减值、期间费用占比增加及信用减值损失增加等因素影响，导致公司本报告期发生预亏损。

**Q2: 公司对于 2025 年的行业情况如何看待？公司在行业的优势有哪些？**

A2:2024 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 3.0”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 3.0”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。

以台州恩泽医疗中心为例，项目以“一朵云、一张网”为核心，打造“一套标准、一个平台、一个中心、一套同质化系统”的技术底座，推动“一院五区”的一体化融合、协同与管

理，构建“一个恩泽”智慧医疗生态圈，为集团化医院信息化建设打造了可借鉴的样板。

在江西省基层人工智能辅助智慧医疗项目中，创业慧康作为核心建设方，量身定制了全省基层医卫一体化系统，入选江西省十大民生实事工程。该项目以新一代智慧医院产品为基础，基于全国产信创环境，通过建设一朵云、打通一张网、搭建一个平台，覆盖了全省 2000 余家社区卫生服务中心，两万余家村站、村所，惠及全省 4500 万老百姓。项目实现了“首个国内全省基层医疗一盘棋、基层医疗机构全覆盖”“首个国内全省统一部署纯国产化环境的医疗应用系统”“首个国内打通‘省市县乡村’五级联动体系”三项成果，为全国同类项目提供了优秀的借鉴案例。

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。

### **Q3：公司在医疗大数据产品上有哪些亮点？**

A3：作为深耕医疗信息化领域 27 载的行业先行者，公司管理层对于行业有着深刻的理解和坚持，因此早在 2015 年就开始布局大数据、医疗 AI 领域，成立了公司级的 AI 实验室和 AI 产品部。2023 年 5 月，创业慧康联合浙江大学计算机创新技术研究院开源发布了启真医学大模型（体验版），是国内首个基于大学医学知识库构建的医疗大模型。

目前，在人工智能领域，公司立足自身优势，以“产业合作、资源整合”为主要发展思路，逐步建设人工智能+医疗的产业生态。面向科技前沿与行业重大需求，联合团队开展技术攻关，在启真医学大模型的基础上，陆续推出了智能医生助理 MedCopilot、AI 关键患者精准追踪系统等具有业内影响力的

医疗大模型应用产品，并已在多家大型三甲医院及区域成功进行试点应用，也取得了可喜的落地效果。

值得一提的是，启真医学知识库是浙江大学医学院授权的国产化、本土化的医学知识库，已累计整理文献上百万份、梳理结构化医学术语、实体、关系超过千万条。公司还与近 500 家医院和政府部门签署大数据战略合作协议，积累了丰富的数据资源。同时，公司还高度关注数据要素，不仅与广州数据交易所达成合作，正式成为“交易供方”会员，还作为医疗健康领域代表有幸入选了“中国数谷”数据要素“改革沙盒”的第二批试点企业名单。

**Q4：公司应收账款回款情况？**

A4：正如之前业绩预亏提到的，由于公司客户特性，其对信息产品的采购一般遵守较为严格的预算管理制度。公司部分客户由于付款审批流程较长，地方资金相对紧张，因此回款速度有所放缓，应收账款总额及账龄均有所增加，但公司主要客户为医院、各地卫健委等资金状况和信誉良好的部门，因此公司应收账款回款风险较小。同时与同行业可比上市公司比较，公司应收账款周转率的变动情况与同行业可比公司变动趋势一致。为此，公司已经开始加强客户信用管理，加大应收账款催收力度等手段，并将应收账款的回收任务纳入部门的关键考核指标，以实现应收账款的及时回收，避免重大坏账风险发生，降低应收账款的信用风险，加快资金回笼速度。

**Q5：业绩预告中提到的公司商誉减值的情况能说明一下吗？**

A5：商誉减值测试需要对资产组的未来现金流量现值进行测算，测算过程中的关键参数主要包括预测期、收入增长率、费用率、利润率、折现率，对于关键参数的预测系管理层根据资产组的生产经营情况，以历史数据为基础，在综合考虑行业的发展趋势、未来发展战略及业务拓展规划、核心竞争力、经

	<p>营状况等因素的基础上进行适当预计。</p> <p>报告期内，形成商誉减值的子公司包括慧康物联网，其计提减值的原因系，近年来，数字支付尤其是移动支付大规模普及，人们对金融自助设备的需求逐步减少，银行采购 ATM 机的增速放缓，导致慧康物联网金融自助设备的运维服务收入及利润下降；除此之外，其医疗卫生领域的业务受医疗行业整体周期趋势的影响，业务实现情况未达年初规划。</p> <p>因此，根据评估审计机构和管理层的预沟通，认为该子公司所属行业的可比情况和市场环境存在变化，导致商誉出现减值迹象。不过目前商誉减值测试的评估工作正在进行，公司本期计提的商誉减值金额以最终的审计、评估结果为准。</p> <p><b>Q6: 针对 2024 年的业绩情况，公司有什么改善提升措施？</b></p> <p>A6: 首先，持续实施精细化管理，实现降本增效。研发端优化产品方案、工程实施、交付端提升生产效率，在保证产品质量、服务水平的前提下降本增效。2024 年下半年以来，公司持续进行管理优化，提升人效比。通过精细化管理，严控成本费用，公司整体运营成本的管理水平得到了提升。2025 年，预计降本增效成果将逐步显现，经营利润水平将得到逐步改善。其次，坚定不移地推进“慧康云 3.0”战略，以“云化、一体、智能、全景、生态”为基本特征，不断打磨 HI-HIS 产品质量和服务，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。第三，公司将加强应收账款管理，从客户信用管理、应收账款催收及其他风险管控等多角度管理和控制应收账款的风险，改善现金流，提高经营质量和运营效率。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 1 月 22 日