证券代码：688246 证券简称：嘉和美康

**嘉和美康（北京）科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2023-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | |  |  | | --- | --- | | 华泰证券 | 范昳蕊、李晨、曹英婕、费城 | | 中邮人寿 | 朱战宇 | | 民生证券 | 赵奕豪 | | 银河证券 | 吴砚靖、邹文倩 | | 华西证券 | 李扬玲 | | 中达投资 | 王勇 | | 招商证券 | 石恺、林语潇 | | 国盛证券 | 李纯瑶 | | 中信建投 | 应瑛 | | 天弘基金 | 周楷宁 | | 浙商证券 | 田子砚 | | 牛乎资产 | 徐磊 | | 丞毅投资 | 胡亚男 | |
| 时间 | 2023年5月9日星期二 |
| 地点 | 线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长夏军、董事会秘书李静 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1.** **公司如何判断2023年客户需求释放节奏？**  回答：2023年至今行业景气度良好，总体订单乐观，有望集中于Q2、Q3的5至8月加速释放，行业内各家公司情况可能相近。  **2.** **如何看待2023年收入确认情况？**  回答：Q2验收有望好于Q1，2022年外部因素影响许多预测失效，而2023年预测准确度会更高，预计2023年有所改观逐季改善，Q2开始回归正常化。  **3. 2022年新业务方向增速情况如何?2023年重点开拓方向？**  回答：  1）2022年电子病历同比增速为13%，其中综合电子病历增速为4.6%，专科电子病历增速为41%。2022年医院数据中心业务收入为1.84亿元，同比增长9.73%；智慧医疗收入6673万，收入增长20%。  2）预计2023年专科电子病历中，重症与急症会增速较快。此外，智慧医疗产品中，科研类的产品有望迎来较快增长。  **4.** **2023年数据中心单个订单金额、交付周期较2022年有哪些变化？**  回答：  1）数据中心单个订单的金额较2022年变化不大，具体到项目取决于配置，如：服务内容的多少、与哪类评级挂钩等因素。  2）由于新订单周期尚未开始，目前数据中心交付周期约控制在约12个月，而2022年疫情期间为18个月以上。当然**，交付周期还要看客户买了哪些子系统。**  **5. 5级病历落地是否会带来同比例数据中心需求提升？数据中心需求因素及公司数据中心医院客户数？**  回答：  1）部分医院以及较早购买数据中心的医院都有可能在2023年购买、替换新的数据中心。未来5级电子病历提升的情况下，数据中心需求不一定能达到同比例增多，但有数据中心需求的医院数量肯定提升很多，具体体现为购买医院的层级下降，此前仅为大三甲医院购买，而未来三甲以下的医院也会购买。  2）下一步，大三甲医院数据中心体量高低将与厂商提供的应用能力挂钩。现阶段数据中心已成为一个产品群，单纯的数据中心仅为一部分，具体产品体量与应用采购数目和后续工作量相关。对于原有数据中心的改造为叠加新应用模块，或新应用内容对原有系统的数据治理、新数据内容的归集，原有信息系统的改造等。  3）对于原数据中心的替换需求已经看到趋势了，原因是原有数据中心现在存在服务跟不上或产品能力不够的问题，具体体现在如数据不实时，展现与实际情况不符等。现在新建的医共体也会考虑数据中心建设，目前数据中心几乎为标配。  4）目前公司医院数据中心累计积累了两百多家客户，其中三甲医院为主。  **6. 医疗AI相关举措，电子病历与CDSS有哪些领先市场的产品落地，是否与大模型合作？**  回答：  1）公司探索了有关大模型的几个方向，为实现试用，公司目前先在医患交互的方向做一些结合应用的尝试。公司原先有一款名为智能预问诊的产品，也是一款基于Ai的产品，公司当前正在利用开源模型做探索性的Demo，实现大模型技术与公司产品的融合。如果可行，后续会将其拓展到电子病历的生成端。  2）CDSS方面公司仍在观望，因为当前大模型生成方式仍需要一定干预，中文大模型还存在一定缺陷，而医院业务流程复杂，仍需探讨如何适配。  3）最有可能的顺序是智能预问诊—电子病历—CDSS。  **7. 公司开发AI产品，涉及到的一些数据如何脱敏，医院与主管部门是否有限制？**  回答：  1）监管方面的确存在限制，公司做的CDSS这类产品其实也在用人工智能训练，只不过公司的是小模型。目前可行的做法是经医院许可后，利用单个医院的脱敏数据进行训练，训练完再进入下一个医院训练，一个一个医院叠加。  2）与大模型结合方面，公司目前认为后续或也只能使用这种方式，因为当前国家并未完全开放医疗数据，因此只能在单院内进行一次次的训练。公司后面的结合方式可能是用大模型处理一些较日常的部分，提高效率；而医学类则采用公司自己的模型去处理，提高精准度。  3）目前较为可行的方案是基于国内如清华的模型，公司与其进行合作或与一些开源的模型做专业应用。大模型涉及一些医学知识，但是仅涵盖公开指南与文献，但与现实诊疗中涉及到许多经验方面的环节，是大模型无法解决的。  **8.公司2023年员工数规划？**  回答：  1）2023年公司并未对总体人员数量做较多增长预算，主要原因是公司后续将通过优化调整的方式来控制人员增长。公司现有的研发人员数量已足以支持现有的研发项目，而后续即便有一些目需要增强，也可以进行优化调整。销售人员也同样可以做新老替代。  2）预计下半年人员会略有增加，但总量变化不大。在过去的三年中，尤其是2022年中，由于当时跨省流动困难，公司的实施人员配置相对较多，因为当时的跨省流动不容易，因此公司的人员储备较为充足，能够支撑今年的业务开展。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年5月9日 |