

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

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： 董事长李永华先生 党委书记、董事、总经理袁洪泉先生 独立董事申卫星先生 党委委员、副总经理、总法律顾问、首席合规官周蔚女士 财务总监金津先生 机构及个人投资者： 中信证券股份有限公司，任杰、胡滨； 华泰证券股份有限公司，龚劼、范映蕊； 富国基金管理有限公司，戴泽斌、单竹岭、闫伟、樊博文、丁晴、于晴、李娜、王子豪； 汇丰晋信基金管理有限公司，李媛媛、韦钰； 华安基金管理有限公司，李振宇、王春、文康、辛蔚、胡哲、张杰伟、吴宇扬、胡学森、花超、林海亮； 南方基金管理股份有限公司，孙鲁闽、张延闽、恽雷、蒋秋洁、张磊、万朝辉、吴春林、郑勇、李晓光、王坤、吕思奇、李金哲、陈卓、徐本、余舒嘉铭、赵梓廷、刘炜、王天瑜、王彩妮、赵俊桦； 易方达基金管理有限公司，杨宗昌； 万家基金管理有限公司，陈佳昀； 鹏华基金管理有限公司，张宏钧、黄润、张宇煊； 平安基金管理有限公司，神爱前、王华、吴宗潇、李景瀚、吕丽颖、李洋； 东方基金管理股份有限公司，李瑞、吴昊、高强； 华夏基金管理有限公司，高翔、朱熠、李彦、石开、史琰鹏、韩霄、常黎曼； 建信基金管理有限责任公司，陶灿、邵卓、张湘龙、王誉锦、田元泉； 交银施罗德基金管理有限公司，郭斐、杨芝廷、何雄、刘元浩、沈楠、杨浩、陈均峰； 上海国泰海通证券资产管理有限公司，李煜；

	信达澳亚基金管理有限公司，吴凯、张剑滔、商柔芷； 前海开源基金管理有限公司，田维、邱杰、梁策； 圆信永丰基金管理有限公司，陈臣、胡春霞、汪萍、田玉铎； 国海富兰克林基金管理有限公司，王晓宁； 光大保德信基金管理有限公司，崔书田； 汇添富基金管理股份有限公司，林淦、李超、何丽峰； 银河基金管理有限公司，石磊、于嘉馨； 中银基金管理有限公司，姚卫巍、陈思远、裔汶锦、张令泓； 融通基金管理有限公司，王迪； 嘉实基金管理有限公司，沈玉梁、延健磊； 富安达基金管理有限公司，栾庆帅、路旭、沈洋； 泰信基金管理有限公司，周易、张振卓、吴用； 农银汇理基金管理有限公司，李芳洲； 西部利得基金管理有限公司，周晶晶； 国联民生证券股份有限公司，郭新宇； 物产中大集团投资有限公司，华璟阳； 红思客资产管理（北京）有限责任公司，孙浩桐、孙磊； 光大永明资产管理股份有限公司，王申璐； 深圳市新思哲投资管理有限公司，周昊洋、谢远熙； 上海聚鸣投资管理有限公司，史书； 合众资产管理股份有限公司，李玉杰； 深圳平邦基金管理有限公司，马鑫； 山西证券股份有限公司，胡德军、李明阳； 中信建投证券股份有限公司，杨晓玮、王嘉昊、张敏； 长江证券股份有限公司，钟智铨、程泽宇； 上海常春藤投资控股有限公司，饶海宁； 华源证券股份有限公司，陈春沫； 财通证券资产管理有限公司，邵沙铎、金越、张若谷； 兴业证券股份有限公司，代小笛、陈俊哲； 太平洋资产管理有限责任公司，吴晓丹、叶宇泽、赵麦琪； 诺安基金管理有限公司，简华； 国寿安保基金管理有限公司，祁善斌； 银华基金管理股份有限公司，李爽； 中邮保险资产管理有限公司，张雪峰、孟东晖； 工银安盛资产管理有限公司，李伟勋、牛品； 长信基金管理有限责任公司，李泽明、朱松； 上海证券有限责任公司，林璟； 湘财证券股份有限公司，周成； 浦银理财有限责任公司，耿华泽、朱梦颖、段菡、苟睿聪； 兴业基金管理有限公司，祝林峰； 财通证券股份有限公司，谢哲栋、郑惠文； 上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙），龚海刚； 鑫元基金管理有限公司，俞建忠； Neumann Advisory Hong Kong Limited, YC Wang 王殷超；
--	--

	东吴证券股份有限公司，阳靖、黄诗涛、张文佳； 浙商证券股份有限公司，许运凯、童非； 汇华理财有限公司，黄竞晶、张烙瑾； 申万菱信基金管理有限公司，谢知霖、徐瑞茜、张若凡、于坤； 太平养老保险股份有限公司，吴涛； 国泰海通证券股份有限公司，李瑶、韩其成、杨林； 甬兴证券有限公司，王璿； 北京颐和久富投资管理有限公司，张准、徐蔚沁； 中泰证券股份有限公司，宋康泰、王千羽； 横琴淳臻投资管理中心（有限合伙），张许宏； 华安证券股份有限公司，邓欣； 野村东方国际证券有限公司，徐也清、卢钰瑶； 喜知山咨询有限公司，徐杰； 东北证券股份有限公司，沈新风； 新华资产管理股份有限公司，张喜贺； 上海姚泾河私募基金管理有限公司，李凡； 江苏瑞华投资控股集团有限公司，夏加荣、林元增； 深圳市晨钟资产管理有限责任公司，魏芳； 上海保银私募基金管理有限公司，汤研； 上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙），张汇韬； 开源证券股份有限公司，李苗钰、段怡帆、李文静、师正浩、冯矜男、刘毅、高歌； 中哲能源化工有限公司，姜泽甜； 华安证券资产管理有限公司，仇中群； 信银理财有限责任公司，王贵林、藕文、王书杰； 永安期货股份有限公司，郎园； 长江养老保险股份有限公司，邱宏斌； 华福证券资产管理有限公司，卢跃峰； 东方证券股份有限公司，郭哲、张开元、李晶玥； 深圳中科融信私募股权基金管理有限公司，杨海信； 国联安基金管理有限公司，王兴伟； 嘉合基金管理有限公司，王东旋； 上海鹏山资产管理有限公司，杨明韬； 广东正脉科技股份有限公司，郭宏伟； 国金证券股份有限公司，刘菲、陈芷婧； 天风证券股份有限公司上海证券自营分公司，王登立； 深圳市榕树投资管理有限公司，杜志君； 德邦基金管理有限公司，熊泰来； 安联保险资产管理有限公司，缪宇环、边鑫； 国金基金管理有限公司，边广洁； 东兴基金管理有限公司，甘宗卫； 睿远基金管理有限公司，顾晓彦； 上海非马投资管理有限公司，鲁长剑、赵一鸣、张齐嘉、李方勇；
--	---

	上海宽远资产管理有限公司，郑施； 深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司，彭飞虹； 珠海尚石私募基金管理有限公司，张纪林； 鑫睿私募，韦珂珂； 海富通基金管理有限公司，陈林海； 华宝基金管理有限公司，毛文博； 江信基金管理有限公司，高鹏飞； 泉果基金管理有限公司，游瑾； 中国人寿养老保险股份有限公司，裴勇、吕品洁； 华夏理财有限责任公司，王莎； 华泰证券（上海）资产管理有限公司，陈辛； 宁波宝隽资产管理有限公司，董一平； 上海鑫垣私募基金管理有限公司，史彬； IGWT Investment 投资公司，廖克铭； 上海彬元资产管理有限公司，罗凯； 南京君耀科技有限责任公司，贾东杰； 华福证券股份有限公司，闫燕燕； 江苏银行股份有限公司，周杨； 德邦证券股份有限公司，张威震； 农银理财有限责任公司，王浩延； 狮城产业投资咨询（上海）有限公司，刘濯宇； 瑞达基金管理有限公司，徐志谋； 深圳市伯利恒资产管理有限公司，邵贯赏； 深圳依脉数据科技有限公司，贲国肖； 广州拙一资产管理有限公司，黄钢； 上海奇点跃迁私募基金管理有限公司，常远； 鹏欣环球资源股份有限公司，杨鑫垚； 国联基金管理有限公司，焦阳； 建信理财有限责任公司，唐文成； 上海宁涌富私募基金管理合伙企业（有限合伙），韩浩然； 华泰保兴基金管理有限公司，贾沛璋； 山东神光咨询服务有限责任公司，刘海杰； 荷荷（北京）私募基金管理有限公司，唐巍； 宁波梅山保税港区晟维资产管理中心（有限合伙），黄秀洋； 深圳市麻王投资集团有限公司，冯健饶； 佳禾智能科技股份有限公司，程维荣； 上海璞智投资管理有限公司，温灵军； 中国银河证券股份有限公司，孟熙； 以及部分个人投资者。 （排名不分先后顺序）
时间	2026 年 9 月 22 日下午 3 点
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 2026 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”）董事长李永华先生致辞，对参加本次活动的投资者表示热烈地欢迎。总经理袁洪泉先生就 2026 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 公司财务总监金津先生就 2026 年半年度财务数据情况进行了汇报。 三、互动交流环节 1. 公司健康服务业务中报收入增速很快，核心原因是什么？公司在该业务领域的核心竞争力是什么？慢病管理业务在山东几个地区的进展如何？未来公司对该业务的发展规划和时间进度如何展望？ 答：报告期内，公司健康服务业务收入实现较快增长，主要得益于慢病管理及健康管理业务持续推进。 在健康服务领域，公司依托在三医领域长期积累，持续完善慢病管理服务体系，强化供应保障、平台支撑和智能化服务能力，并积极推动 AI 技术与健康服务场景融合，提升服务效率和用户体验。目前，公司在山东地区的慢病管理业务持续推进，将继续做好现有项目精细化运营和服务能力提升。 未来，公司将坚持稳健经营，推进 AI 等新技术与健康服务融合应用，积极探索“平台+数据”驱动的健康服务新模式，为业务长期发展培育新动能。 2. 围绕国家医保局的个人医保云的建设，未来有哪些值得重点关注和期待的成绩和进展？ 答：围绕国家医保局个人医保云建设，公司已取得阶段性进展。2026 年 7 月 30 日，国家医疗保障局大数据中心公示确定由国新健康牵头，联合中国信息通信研究院承担个人医保云场景实施方案编制工作。 个人医保云是以全国统一医保信息平台为底层支撑，通过汇聚、治理和应用全时、全域、全维、全生命周期医保健康数据，推进建设的以人为主键、以数据为基础、以云平台与智能算法技术为支撑、以服务群众与赋能治理为根本目标，贯通全民就医保障全过程、覆盖群众健康全生命周期的国家级健康数据基础设施和医保智能服务平台。 目前，公司按照国家医保局有关部署，持续推进个人医保云实施方案编制，同时积极参与相关省市开展个人医保云试点，围绕具体应用场景推进方案细化和应用验证，并积极探索个人医保云在个人健康服务及相关产业服务等方向的应用价值。率先在政策找人、受试者招募、医保商保清分结算等场景开展试点验证，跑通相关业务流程。 下一步，公司将按照国家医保局统一部署，持续跟进个人医保云实施方案后续批复和建设安排，积极参与相关场景和能
--------------------	---

	力体系建设；同时加大个人医保云相关研发投入，围绕个人医保画像完善产品和技术能力；并以省级试点为重点，推进相关场景落地验证，进一步跑通业务流程，形成可复制、可推广的实践经验。 3. 关于门诊支付方式改革，医疗保障“十五五”规划提到推进门诊支付方式改革试点，目前公司在这方面的业务进展以及后续政策方面会怎么推进？ 答：公司持续开展门诊支付方式改革业务，巩固先发优势。报告期内进一步拓展大连市、马鞍山市、信阳市门诊支付方式改革服务，目前相关业务已覆盖山东、辽宁、安徽、广西、黑龙江、河南等省（自治区）的 20 余个地区。 从政策方向看，门诊支付方式改革是多元复合式医保支付方式改革的重要内容之一。《全民医疗保障“十五五”规划》在“深化医保支付方式改革”方面明确提出“推进门诊支付方式改革试点”。总体看，相关政策导向与公司近年来围绕多元门诊支付方式改革开展的业务实践较为契合。 公司将持续总结既有项目实践，进一步优化门诊支付方式改革方案，深化相关服务内容，重点加强支付监管、完善人头付费及病组付费相关标准，并加强与基层医疗、慢病管理、分级诊疗等政策的衔接协同。同时，积极配合各统筹地区改革推进节奏和工作安排，拓展门诊支付方式改革服务覆盖范围。 4. 关于公司在 AI+医疗的布局，看到公司已在湖南、云南医保复审及东营医保人工智能平台等场景落地 AI 应用，并推出“天枢·三医”大模型和“灵犀”智能体平台。请问 AI 相关项目采用项目制、软件授权还是按调用量收费？AI 产品相较传统项目对客单价、交付效率和毛利率的影响如何？温州药品追溯码保理项目是否已经形成平台服务费或数据运营收入？ 答：公司持续推进人工智能与医保、医疗、医药等核心业务融合，已建成“天枢·三医”大模型和“灵犀”智能体平台，目前已落地 60 余个智能体，并在医保基金监管、医疗服务、医药监管、健康服务等领域形成应用。公司 AI 相关能力主要结合具体客户需求和业务场景，通过项目建设、软件及平台服务等模式实现落地。从实际应用看，统一技术底座和智能体能力复用已在减少重复开发、提高产品标准化程度和项目交付效率方面发挥积极作用，后续公司将重点推动成熟 AI 能力进一步产品化、标准化，并逐步探索更加稳定、可复制的商业模式。 关于温州项目，国新健康作为平台服务方，与温州市医保局共同推动全国首笔基于药品追溯码的无追索权保理业务成功落地，该项目目前主要目标以业务流程和数据应用模式的试点验证为主，现阶段未开展收费。公司已围绕后续商业化路径与多家银行及医药企业开展沟通，各方正结合试点情况研究合作模式。将以合规为前提，持续完善业务流程，稳妥推进商业模式验证和项目拓展。 5. 关于医保数据要素，今年的政策趋势和业务落地进展如
--	--

	何？明年可期待的方向和项目有哪些？ 答：从政策趋势看，《全民医疗保障“十五五”规划》进一步明确了医保数据资源开发利用方向，推动医保数据在服务群众和赋能“三医”协同发展中发挥更大作用。《规划》提出，“加强‘三医’信息互通与协同，推动医保数据资源开发利用，探索为医药创新研发提供必要的医保数据服务”，同时明确“依法依规推进基本医保与商保数据共享、同步结算，支持商保快赔直赔”。此外，《规划》提出推动基于大数据、人工智能等技术的精细化管理、精准化服务广泛应用。总体看，医保数据资源开发利用正加快向医药创新、商保协同和智能化应用等场景拓展。 公司长期深耕医保数据服务领域，在医保数据治理、数据分析及场景应用等方面积累了一定基础。目前，公司正结合个人医保云、医保商保协同、真实世界研究、药品真实世界医保综合价值评价、追溯码赋能供应链金融等方向，积极探索医保数据的应用价值，并支持部分地区围绕具体场景开展应用验证，推动医保数据由服务医保治理进一步向服务群众和赋能产业延伸。 下一步，公司将重点围绕“服务于人”和“服务于药”两个方向持续拓展医保数据应用场景，推动医保数据更好服务个人健康管理、商业保险和医药产业。 6. DRG/DIP 2.0 各地推进节奏不一，叠加地方财政预算约束，下半年政府端医保信息化招标节奏如何观察？行业低价竞标的情况是否有所缓解，公司订单报价策略有没有调整？ 答：从下半年政府端医保项目推进情况看，各地 DRG/DIP 2.0 实施节奏、财政预算安排存在一定差异，项目释放节奏需结合各地实际招标进展综合判断。 公司将持续跟踪重点区域政策落地和项目采购动态，及时做好项目储备和市场响应。从行业竞争情况看，随着 DRG/DIP2.0 相关政策逐步落地，各厂商持续完善产品和服务方案，同时部分新进入者参与支付方式改革类项目竞争，市场竞争仍较激烈。 在报价策略方面，政府端项目成交价格受项目预算、服务范围等多重因素影响。公司将综合考虑项目实施内容，在确保项目实施质量的基础上报价，注重以专业能力、产品能力和交付质量参与市场竞争。 此外，公司已全面适配国家医保局 DRG/DIP 3.0 分组方案，正积极推进各地实施落地。 7. 上半年公司综合毛利率为负，请管理层拆分数字医保、数字医疗、数字医药各板块的成本结构，哪些是短期低价投标带来，哪些是人力实施的刚性成本？主要原因是什么？后续会采取哪些措施提升经营质量？ 答：公司上半年综合毛利率为-14.57%，较上年同期改善0.63个百分点。分板块来看，数字医疗、数字医药板块的毛利
--	--

	及毛利率同比均有较大下降，主要原因是板块人工成本在总成本中占比高且相对刚性，由于部分项目收入确认滞后，成本未能同比例下降，毛利因此被压缩。 以数字医疗业务为例，上半年实现收入 1,083 万元，较上年同期减少 609 万元，同比下降 36%；发生成本 1,516 万元，较上年同期减少 383 万元，同比下降 20.2%，收入降幅明显大于成本降幅。其中人工成本 1,192 万元，较上年同期仅减少 102 万元，同比下降 7.9%，降幅显著低于成本整体降幅。可见，人工成本相对刚性是导致该板块毛利率下降的主要原因。 下半年公司将强化人工智能赋能业务发展，进一步优化业务结构、加强业务管理，提升交付效率，严控非必要成本费用支出，多措并举推动公司改善毛利率水平、提升经营质量。 8. 截至 2026 年 6 月底，公司尚未履行完毕的合同对应收入约 3.5 亿元，其中 1.37 亿元预计年内确认。这部分主要来自哪些业务，下半年确认节奏和毛利率大概怎样？ 答：截至 6 月底，公司尚未履行完毕的合同预计可在年内确认的收入约为 1.37 亿元。该部分收入以三医业务为主，其中数字医保业务收入约 7,200 万元，占比约 52.6%，数字医疗业务收入约 3,400 万元，占比约 24.8%，数字医药业务收入约 3,100 万元，占比约 22.6%。 关于收入确认节奏。从历史情况看，公司业务季节性特征明显，主要收入集中在第四季度完成。预计 2026 年公司收入确认仍将重点集中在第四季度，公司将进一步做好项目进度管理，在保障交付质量的前提下，加快推动项目验收及收入确认进程。 关于业务毛利率。公司近三年综合毛利率在 15%-25% 区间内波动，下半年公司将在全力做好在手合同交付确收工作和商机转化的同时，加强业务管理，严控成本费用支出，多措并举推动公司改善毛利率水平。 9. 公司收入季节性特征很强，上半年基数较低，结合当前在手订单和对全年营收的大致判断，今年实现扣非亏损收窄需要满足哪些条件，主业扭亏的关键节点？ 答：从历史情况看，公司业务季节性特征明显，主要收入集中在第四季度，公司近 5 年来第四季度营业收入占全年营业收入比例平均为 52.6%。下一步，公司将重点在两方面下功夫：一是夯实传统业务基本盘，推动收入规模与质量双提升。深耕存量核心业务，巩固客户合作基础，积极拓展区域新增项目，稳步扩大收入体量；同步推进精细化成本管控，优化项目实施、交付及运维体系，压降非必要开支，提升业务毛利水平，筑牢现金流与盈利底盘。二是加快创新业务拓展落地，培育高毛利业务增长点。优化内部资源配置，将人力、技术、市场资源向高毛利创新业务倾斜，加速商业化落地、市场推广与客户转化，提升高毛利业务收入占比，优化公司整体业务结构与盈利结构。
--	---

	通过传统业务提质增效稳住基本盘，创新业务放量增长打造第二增长曲线，推动扣非净利润持续改善，稳步提升主营业务盈利质量和公司整体经营效益。
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