

股票代码：300550

股票简称：和仁科技

浙江和仁科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与和仁科技 2025 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 21 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	“和仁科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：赵晨晖先生 独立董事：俞高先生 董事会秘书：章逸女士 财务负责人：刘双双女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：部分区域市场增长非常突出，这种拓展模式是否可以复制到更多地区？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司除了保持传统优势市场区域外，也一直在努力争取新的区域市场的突破，近年来逐步在江西、江苏、新疆等地落地一些区域标杆项目，并以标杆项目的示范效应和形成的本地化服务团队为基础在当地拓展辐射。这种拓展模式也会在其他地区进行尝试，具体拓展情况受各区域的项目需求和销售体系建设等因素的综合影响以实际为准。感谢您的关注！</p> <p>2、问：2025 年业绩和现金流都明显好转，支撑增长的核心逻辑是什么，明年还能不能延续？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司 2025 年归属于上市公司</p>

司股东的净利润较 2024 年增长 21.29%，营业收入较 2024 年同期增长 7.15%，主要由于销售订单增加以及项目交付效率提升；同时，公司加强了应收款项的催收，销售回款较上年同期增长 61.81%，使得减值损失较上年同期有所降低。公司后续的实际经营业绩情况请您持续关注公司的定期报告。感谢您的关注！

3、问： 公司医疗信息化业务增速较快，相比同行，我们的核心竞争力主要体现在哪里？

答：尊敬的投资者，您好。公司的核心竞争力主要为：

1、基于临床核心产品的整体解决方案能力；2、先进的技术水平与持续的创新能力；3、全生命周期的管家式服务水平；4、具有优质客户资源与良好品牌形象；5、公司管理团队有较高学历背景，行业经验丰富，核心团队稳定。因内容较多，详见公司于 2026 年 4 月 15 日披露的《2025 年度报告》中的核心竞争力分析章节。感谢您的关注！

4、问： 未来两三年，公司最看好、增长潜力最大的产品线是哪几块？

答：尊敬的投资者，您好。公司的主要业务可以分为医疗信息系统和数字化场景应用系统两大部分，目前公司日常经营主要聚焦于主营业务。随着行业政策的不断出台，公司所在行业环境的改善，近年来，临床信息系统的业务占比逐步提高。随着新技术的革新，公司也在新产品的技术迭代和产品服务体系更新上保持了较好的前瞻性布局和竞争优势。未来公司将进一步加强 HIS 原生 AI 的应用和扩展，持续深化相关技术研发，重点探索基于 Agent（智能体）的下一代交互范式，推动医院信息系统从传统的“功能调用”模式向“自然语言意图理解与自动执行”的智能交互模式演进，持续加强产品服

	<p>务的竞争力。感谢您的关注！</p> <p>5、问：研发投入持续增加，目前 AI、临床信息化等方向有哪些即将落地的新产品？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。报告期内，在人工智能与医疗健康深度融合的时代背景下，公司坚定践行“HIS 原生 AI”核心战略，将研发重心聚焦于推动人工智能与医院核心业务系统的内生式融合。基于上述战略布局，公司进行了一系列的项目研发，主要的项目情况详见公司《2025 年度报告》中的“四、主营业务分析”中的“4、研发投入”章节。感谢您的关注！</p> <p>6、问：2025 年毛利率和费用率都在优化，后续盈利能力提升有哪些具体安排？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司主要在以下几方面持续优化公司经营管理：1、持续梳理公司项目的标准化交付流程并加强体系培训，提升项目交付效率；2、公司通过多种手段加强应收款项的催收，增强回款能力，降低应收账款的减值损失；3、进一步强化公司内部管理，将在试点部门取得管理成果的 AI 应用扩大适用部门范围，提升管理效率。感谢您的关注！</p> <p>7、问：回款和现金流改善明显，在客户与账期管理上做了哪些关键调整？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年销售回款较上年同期增长 61.81%，主要是由于公司持续加强应收账款催收管理，制定了应收账款催收管理制度，根据不同的客户类型制定不同的管理措施，对于催收后仍难以回款的项目，公司采取法律手段催收。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 04 月 21 日