

证券代码：300253

证券简称：卫宁健康

卫宁健康科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	APS 毕盛资产、Fidelity 富达基金、Morgen Stanley 摩根士丹利、Oasis Management、OTPP 安大略省教师退休基金、Rio Capital、Schroder Investment 施罗德基金、百毅资本、泓澄投资、北京凯读投资、博道基金、博时基金、博远基金、财通资管、才誉资产、常春藤资产、大家资产、东北证券、东方证券、东吴资管、敦颐资产、方正资管、沅杨资产、富国基金、工银国际、工银瑞信基金、观合资产、光大保德信、光大资管、广发基金、广发证券、国都证券、国海证券、国华人寿、国君资管、国泰君安证券、国投瑞银、国元证券、海富通基金、海通证券、红杉资本、鸿道投资、花旗银行、华安证券、华创证券、华泰证券、华夏未来资本、汇添富基金、惠理基金、嘉实基金、交银人寿保险、交银施罗德基金、九泰基金、开源证券、宽潭资本、立格资本、丽景资本、聆泽投资、民生证券、明河投资、牧野投资、鹏华基金、平安基金、平安养老、千合资本、青榕资管、青锐资本、仁桥资管、融通基金、睿远基金、三井住友、乘安资管、高毅资产、滚石投资、海通资管、翊鹏投资、景领投资、林孚资产、浦浩投资、煜德投资、申万宏源资管、拾贝投资、首创证券、太证资本、天安人寿、伟星资本、西部利得基金、相聚资本、新华资产、信达基金、兴业基金、兴业证券、兴业资管、兴银基金、兴证全球基金、弈慧投资、毅木资产、懿坤资产、银河基金、永赢基金、涌悦资产、圆信永丰基金、源峰基金、长江证券、招银理财、浙商证券、中庚基金、中海基金、中金公司、中欧基金、中润投资、中泰证券、中投公司、中信证券、中信证券资管、中银证券、中银国际资管、中银基金（排名不分先后）
时间	2021 年 10 月 31 日 16:00——17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：周炜先生 董事、高级副总裁、董事会秘书：靳茂先生

	财务总监：王利先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2021年三季度报简要回顾</p> <p>2021年前三季度公司实现营业收入17.63亿元，同比增长28.56%，归母净利润2.60亿元，同比增长27.71%，扣非净利润2.20亿元，同比增长10.85%。</p> <p>从收入分项来看，医疗信息化业务收入占比86.08%，同比增长13.57%，其中核心的软件及技术服务收入占比69.50%，较半年报69.01%的占比有所提高；同比增长17.29%，较半年报16.47%的增速有所提高；硬件收入占比16.58%，较半年报18.49%的占比有所下降，同比增长0.27%，较半年报13.61%的增速有所下降。</p> <p>互联网医疗健康业务收入占比13.90%，较半年报12.43%的占比有所提高；考虑运钥科技并表因素同比增长636.14%，较半年报605.18%的增速有所提高。</p> <p>新一代产品WiNEX持续发力，截至9月底已在全国约140家医院落地，有代表性的是天津市海河医院，是全国首家在大临床范围上线WiNEX系统的三甲医院。另外，WiNEX作为信创产品，坚持自主创新，在2021华为鲲鹏应用创新大赛上荣获上海赛区金奖、全国总决赛银奖。</p> <p>2021年前三季度，新签合同订单金额同比保持快速增长，增速超过33%，中标多个千万级以上项目。</p> <p>创新业务板块，云医、云药和云险业务推进都取得非常好的进展，四家公司合计收入同比增长54.24%，净利润同比下降42.33%，预计随着第四季度收入端的大幅确认，第四季度利润端亏损情况会有所改善。另外，报告期公司按照可转债相关规定需账面计提的利息比较多，对净利润影响也较大，综合导致我们整体三季度报利润端受到一些影响。</p> <p>二、Q&A</p> <p>Q：公司WiNEX产品今年以来有较为明显的推广加速迹象，我们新一代产品的口碑和反馈如何？接下来会采取哪些举措进一步加大力度促成存量客户的替换和新客户的获取。新一代产品在交付实施效率上有怎样的提升？</p> <p>A：我们去年发布WiNEX，今年制定了200家用户推广目标，希望在全国各个省份都有我们的样板用户。目前从人员组织、实施推进、上线效果等方面来看，我们还是比较满意的，不仅我们，而且友商、投资人、客户都在关注WiNEX的实际效果。目前对WiNEX的反馈都是正面的，说明我们做得还不错。信息系统是一套复杂的系统。随着WiNEX推广上线客户数增加，我们的实施人员也会日益熟悉，实施效率还会进一步提升。另外，我们经过目前100多家医院的推广部署，还持续做了很多小版本、小产品的迭代和丰富，我们对产品完整性、实用性和实施组织架构的调整，都做了很好的准备和提升，为未来更大规模的推广打下良好的基础。目前医疗信息化市场需求是真实存在的，那么如何提高利润水平？如果是纯粹拿原来的传统方式去做部署，</p>

那么随着合同订单的增加就意味着人员也必须增加，费用也会增加，对利润的贡献就有限，所以我们下决心率先在行业内研发推出云原生的 WiNEX 产品，就是希望能突破行业原来的传统增长模式。

Q: 公司前三季度资产减值和信用减值损失水平依然较高，对全年有怎样的预计？

A: 公司非常重视回款，也取得了良好的效果，目前公司整体还处在成长阶段，收入持续快速增长，所以我们在成长和回款上要有个平衡。我们回款季节性比较明显，预计四季度约占 50% 以上，全年的回款应该还是比较良性的。计提减值比较大跟我们的谨慎原则有关系，计提目前已经达到比较高的比例了。预计全年不太会有太大的增加，今年跟去年规模应该差不多。

Q: 本周卫健委发布了互联网诊疗监管细则征求意见稿，细则正式确定后，对互联网医疗行业及卫宁健康创新业务是否会产生较大的影响？

A: 从细则内容来看，没有太突然的感觉，和 2018 年出台的互联网医院等三大文件是一脉相承的，相关政策也是持续性和连贯的。我们之前介绍过，卫宁的互联网医疗模式跟第三方有一定的区别，我们是和实体医疗机构合作的模式，这种模式和第三方平台相比有优点也有缺点，优点是和国家政策导向高度吻合，比如和这次的文件、今年颁布并将于 2022 年 3 月 1 日正式实施的医师法等要求基本都是一致的，医师法规定医生参与线上诊疗，必须要经过所在医疗机构的同意。卫宁 2015 年开始做创新业务的布局 and 投入，我们比较好地预见并把握住国家政策的方向和要求，做了我们的一些努力和尝试，并在国家相关政策出台上也有我们的部分贡献。因此卫宁的互联网医疗模式不会出现今年类似双减对教培行业那样的政策风险，只是这种模式的缺点也比较明显，就是推进和效果体现的速度相对较慢。去年初由于疫情的暴发，互联网医院需求短期井喷，大家可能对此业务就抱有比较高的预期，但回过头来看，相关的预期可能过于乐观，无论是投资者还是我们从业者，都没有办法做到精准预测，只能说是疫情期间行业出现短期的加速，但由于互联网医疗毕竟是新生事物，需要方方面面因素的支撑，所以具体落地会是一个逐步的过程。我们目前已经看到国务院、国家卫健委、国家医保局等均对互联网医疗的发展持鼓励支持态度，但具体到每个地区的落地，都有节奏上的问题。比如三季报里云医开展的业务中收费项目业务量现阶段还是要远远小于暂未收费项目业务量，比如纳里的收费在线问诊订单是 90 余万次，收费在线检验检查与健康管理服务订单是 100 余万次（今年新增），但是暂未实现收费的在线服务订单高达 3,500 余万单。对部分地区的医院而言，如果目前还没有经当地发改委物价局统一审批发布的收费项目那就暂时不能收费，因此很多地方的互联网医院只能是先行免费开展互联网医疗业务，所以能看到我们云医的业务量上升很快，但是财务报表上体现还不充分。不过从大的方向来看，卫宁的模式与国家倡导的方向是高度吻合的，目前暂时无法收费的，未来应该都可以转化为收费项目，包括明年 3 月份医师法正式实施后，预计依托实体医院的互联网医院会更多进行

建设和开展运营。

从整体的创新业务 4+1 板块来看，前三季度收入增长 54.24%，预计全年增速会进一步提升，因为主要的几家公司 Q4 收入确认可能会比较集中，因此预计利润端 Q4 会有改善，当然全年预计总体还是亏损，但是不必用前三季度的亏损数据来推演全年亏损数据，这些预期都是有先期订单来做支撑的。明年我们互联网医疗板块预期应该会更加乐观一些，预计收入端将保持快速增长，利润端将大幅减亏。

Q: 3 季度公司核心的软件加技术服务收入增速和订单增速有差别的原因？全年软服收入 20% 以上的增速是否还能预期？长期看市场需求如何？

A: 以前我们介绍过，订单是前瞻性指标。交付是分期确认收入，从订单到交付确认收入平均需要几个月的周期，过去的经验值大概为 9 个月左右，现在虽然有了 WiNEX 以及现有产品的实施交付优化，但是已实施的 WiNEX 项目绝大部分是先行实施的，目前并不贡献合同和收入，相关收入要明年以后可能才体现出来。去年全年我们的合同订单，由于疫情影响，很多医院线下门诊停诊，招投标和实施工作均延后开展，所以 2020 年新签合同金额较 2019 年略有下降，但是从客户实际需求看没有下降，因为我们去年做了较往年更多的先行实施的项目，既有传统业务也有互联网医疗业务，所以实际需求还是正向增长，只是增长幅度要低于往年常规年度。

我们上半年考虑到去年的部分项目只是延后并不是取消，所以原本预期今年可能需求会叠加释放，但目前实践下来释放得还不是那么充分，可能受制于客户及相关方资源的限制，没有达到我们年初相对乐观的预期，没有达到类似于二倍叠加，而是只达到了一点几的水平。所以造成了我们今年的当期收入增速与当期的合同订单增速超过 30% 相比会有一些差异，但随着客户需求后期的进一步释放以及我们实施交付效率的持续提升，我们的收入和订单增速从长期来看还是会匹配的。

从需求端来看市场需求还是比较旺盛的，国家卫健委的要求不但没有放松，反而是在不断加大，而且今年 6 月份国办发布了推动公立医院高质量发展的意见，文件中明确提出强化信息化支撑作用，推进新一代信息技术与医疗服务的深度融合，推进电子病历、智慧服务、智慧管理“三位一体”的智慧医院建设和医院信息标准化建设，大力发展远程医疗和互联网诊疗等。这个文件是面向整个十四五的，所以这个政策可以简单理解为行业未来 5 年发展的定海神针，后面陆续出台的政策基本都是基于这份纲领性文件的分解落地执行。而卫宁本身是公立医院用户占比高的用户结构，理论上受益会更大。有投资者担心医院由于带量采购等影响收入而会不会缩减在信息化上的支出，我们从实际的情况看，总体上医院的投入水平并没有减少而是在增加。比如 CHIMA 在 2019 年有份调查报告显示医院 IT 支出大概占医院年度总预算的 1.13%，今年 4 月国家卫健委统计信息中心的一份调查报告也显示中国医院 IT 投入水平在医院年度总收入中占比并不高（投入占比在 0.1%-1% 的医院约占 54%，投入占比在 1%-5% 的医院约占 32%），而美国等发达国家的医疗 IT 投入约占医疗机构总支出的 3%-5%，所以预

计还有比较大的提升空间。另外调查报告显示医院信息化建设资金来源以自筹方式为主，二级医院约 94%、三级医院约 98% 以上都是自筹方式，一部分来自于医院的收入转化，另外还有一些是第三方买单，比如项目招标中时不时能看到的有银行、运营商和其他主体，从这些角度看，以上担心就过虑了，因为中国目前医疗信息化的整体成熟度还不高，从国家卫健委 10 月份最近刚刚发布的新的要求来看，对三级医院和二级医院电子病历达到 4 级、3 级的目标由于疫情影响，现延期到 2022 年底前完成，另外还增加了智慧服务和智慧管理评级的具体要求。所以从信息系统成熟度角度来看，中国医院信息化总体水平目前还是不高的，如果以电子病历评级为例来衡量，目前标准最高级别是 8 级，但全国整体水平可能平均连 3 级都没达到。而根据第三方报告，截至 2017 年，美国通过 HMISS 五级及以上的医院占比已高达 70%。

Q：硬件收入较慢，是需求原因还是公司主动地选择？

A：我们也关注医院机房核心业务的硬件，包括集成业务。以前我们碰到因存储、服务器问题导致系统宕机，用户的直接感受可能就是软件系统出问题了，所以通过软硬件一体化交付的方式就可以提高用户满意度。我们的硬件业务不是以普通的 PC、打印机等低毛利硬件为主。我们做硬件业务的主要目的不是为赚钱，主要是为了满足客户需求，提升客户满意度。今年硬件收入增长不高，可能一部分原因是我们客户的硬件机房升级换代之后，不一定有机房核心硬件的更换，另外我们也没有花太大精力要去做这些硬件业务，我们的主要精力还是放在软件和服务业务上。

Q：我们收入确认方式没有调整，应该对我们收入确认没有影响，但我们 18-21 年 Q3 的订单增速与收入增速还是有错配的，我们如何看待这个差异？

A：目前确认收入，一种是完工百分比法，另一种是终验法确认。完工百分比法也有周期性，也是分阶段的，用户很多把验收阶段放在年底。从微观角度来看，假设有个 1000 万的合同，当年确认 800 万收入，还有 200 万进库存合同，需要在以后年度才会转化成收入。我们目前需要把项目实施效率提升，加快库存合同的交付。另外有些项目还涉及到硬件采购，如设备还未采购，我们就无法确认收入。

如果是从长时间角度来看，收入增速和订单增速还是匹配的。今年 8 月 18 日刚好是公司上市十周年，10 年来公司收入增长了约 18 倍，年复合增长约 34%，与订单增速基本就是匹配的。所以短期有可能一两年不太匹配，但时间拉长看都是匹配的。

Q：现在平安好医生、微医也在做战略调整，与医院共同合作去推互联网医院，我们怎么看后续竞争？

A：我们是依托实体医院合作做互联网医疗的，我们把传统医院客户发展成互联网医院客户，提供的是一个生态体系的连接。比如我们可以帮助医院与保险、院外药房连接来提升医院收入，作为合作运营方从中收一些服务费，而大多第三方平台本质上跟医院有竞争关系。我们

现在已经与 300 多家互联网医院签了有分润的合同，我们认为我们的模式是可以走出来的，只不过要看实体医疗机构的进度。另外，我们的 WiNEX 本身也是可以打通线上线下的，我们的整体方案更有竞争力。

Q: 在手未确认合同的数值及增速?

A: 今年半年报中有披露，已签订合同尚未履行完毕对应的收入金额约有 10.22 亿元，3 季度随着合同增长应该会有进一步增加。

Q: WiNEX 的 140 家医院里，有多少是先行实施的，先行实施的项目，有没有和客户约定体量?

A: 只有一小部分有合同，先行实施的占比会比较高。先行实施主要是要速度快，目前主要是上线中台及标准版的门诊医生站，金额平均大概百万左右。现在 140 家中有合同与先行实施的比例差不多是 3:7 的关系，先行实施占比要高。

Q: 最新智慧医院政策，公司怎么看?

A: 其实几个评级之间相互有联系，比如电子病历 5 级才能申请智慧服务 3 级评级，会有相互影响。未来 5 年，国家已经明确要大力发展智慧医院，预计未来几年是需要逐步释放的过程。

Q: 有客户报价上，是否有增量考虑?

A: 我们有专门的咨询团队，帮助客户做规划、做预算去满足医院需求。具体投入增量，还是要看医院原有的信息化基础。

Q: 公共卫生和医院端的占比?

A: 这些年医院端和公卫端占比大致是 7:3，今年应该没有太大的变化，可能公卫端订单增速略微高一些。

Q: 创新业务亏损扩大的原因? 未来迅速能变现模式会是什么?

A: 创新业务前三季度亏损加大，总共亏损约 1.4 亿，上年同期亏损约 9,800 万，预计随着第四季度收入端的大幅确认，第四季度利润端亏损情况会有所改善，预计全年亏损额也就是这个水平了。4+1 里，由于不同的业务模式彼此之间有关联而不是互相独立，具体哪个先落地目前不好说，但我们总体判断是一荣俱荣，所以明年我们会有更好的预期。

Q: 泛钥科技三季报有 2 个亿的收入，这部分的收入构成和成本分别是什么?

A: 泛钥科技目前收入中包括一部分 B2B 药品收入，有直接采购成本，毛利率也相对较低。业务方面团队也在做业务优化和调整，希望尽快打通更多医院和保险公司、药品流通企业等相关方，预计明年服务运营类的收入占比会更高。

Q: WiNEX 现在主要是先行实施，未来一家医院能产生多少收入?

A: 我们有一些老客户是采取先行实施的方式进行部署，先行实施先把

	一部分切入进去，后续再陆续招标其他项目，对应就会有合同金额及收入。先行实施主要目的是先把系统框架换为中台架构，让客户能够体验到我们的 WiNEX 是一个好产品。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 10 月 31 日