

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：2021-005

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	Baillie Gifford（柏基投资）、Goldman Sachs（高盛）、Polymer Capital、Prusik Investment Management、Sylebra Capital、高华证券、和谐汇一资管（排名不分先后）
时间	2021年11月11日 14:45——15:50
地点	上海市静安区寿阳路99弄9号卫宁健康大厦会议室
上市公司接待人员姓名	董事、高级副总裁、董事会秘书：靳茂先生 证券事务代表：徐子同女士
投资者关系活动主要内容介绍	Q&A Q：公司订单、收入、回款是否有季节性特征？ A：受行业用户的工作习惯影响，公司订单有一定季节性特征，核心产品软件及技术服务收入以及回款均有较明显的季节性特征，收款季节性特征更加明显。根据过去的经验值，一般上半年软件及技术服务收入约占全年的35%，收款约占20%-30%；下半年软件及技术服务收入约占全年的65%，收款约占70%-80%，其中第四季度收款约占全年的50%以上。 Q：WiNEX产品较老产品有何优势？明年的推广目标？单价如何？WiNEX有公卫版本吗？ A：WiNEX是基于中台架构的云原生产品，天生支持SaaS订阅模式，能较好地支撑创新业务的推广。现有WiNEX门诊医生站等产品约有70%实施工作量可通过后台远程云交付，而之前的老产品约有80%-90%实施工作量需要通过现场交付，因此WiNEX产品对项目交付效率会有很大提升，截至10月底，WiNEX已在全国约160家医院落地，但目

前主要是先行实施项目，当期不贡献收入，所以对财务指标影响暂时还未反映出来，预计随着 WiNEX 正式交付的增多，明年开始会逐步显现对毛利率等指标的影响。

公司目前还未设定明年的具体推广目标，需要等今年推广情况结束并结合对客户需求调研后，再综合考虑设定明年的推广目标。

WiNEX 是一个大的产品体系，根据公司制定的研发策略，会是分批不断滚动推出具体产品的过程，去年推出的主要是中台+门诊医生站+知识库，今年推出了住院医生站和其他若干子系统，项目内容和金额跟客户自身规模、上线系统数量、预算金额等都有关系。我们今年 3 月底中标的天津市海河医院，中标金额 2,790 多万元，已于 9 月初完成项目实施，是全国首家在大临床范围上线 WiNEX 系统的三甲医院。

WiNEX 公卫产品目前还没有，公卫与医院的产品有较大差异，医院的产品标准化程度高而公卫的产品标准化程度相对较低，多年以来卫宁的客户群体始终以医院为主，约占到 70% 以上，主要是因为医院用户有持续的需求，对 IT 投入有较强的自主性和持续性，所以我们的新产品 WiNEX 以医院产品为先。

Q：订单增速与收入增速之间的差异？目前在手订单未确认收入有多少？

A：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，现在虽然有了新产品 WiNEX 以及现有老产品的实施交付也在持续优化，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。如果是从长时间角度来看，收入增速和订单增速基本相匹配。今年 8 月 18 日是公司上市十周年，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。

在手订单金额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：近期发布的一些新政策对公司的影响？

A：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

	<p>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%。</p> <p>Q：公司如何能做到互联网医院的分润模式？</p> <p>A：卫宁深耕医疗信息化行业多年，已积累了 6,000 多家医疗机构用户，我们是依托实体医院合作做互联网医院的建设和运营，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，我们的 WiNEX 本身也是可以支持打通线上线下，所以我们的整体方案更有竞争力。</p> <p>Q：公司员工如何分类？未来是否会有较大变动？</p> <p>A：我们的研发人员主要按产品线划分，大的分类比如有医院端、公卫端、WiNEX 新产品等；销售人员主要按客户覆盖地域来划分，一个销售人员会覆盖多个客户。往年老产品及常规交付模式下，人员增长跟订单增长有比较直接的关系，特别是实施服务人员，未来随着新产品 WiNEX 逐步占比提高，人员特别是实施服务人员不会再像以前那样需要与订单保持线性增长才行。</p> <p>Q：中国医疗信息化市场相对分散的原因？</p> <p>A：目前公立医院是中国医疗信息化需求主体，所属单位并不统一，分属卫健委、其他部委、高校、地方政府、国企等不同主管部门，导致区域市场分割情况相对明显，并且行业发展早些年国家层面也没有制定统一的医疗信息化标准。近些年，类似像卫宁这样通过上市以及开展一些行业整合，市场集中度已有一定提升。未来，卫宁会继续通过并购整合等方式继续提升市场占有率。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 11 日