

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：2022-001

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、Morgan Stanley 摩根士丹利、Schroder Investment 施罗德基金、Value Partners 惠理基金、安信基金、安信证券、安域资本、百毅资本、北大方正人寿、北京明澄私募、贝莱德、博道基金、博时基金、财通基金、财通证券资管、诚旸投资、乘安资管、大成基金、丹羿投资、德邦基金、德邦证券、东北证券、东方证券、东方证券研究所、东方证券证券投资业务总部、东海基金、东吴基金、东证自营、方正证券、沅杨资产、富国基金、高毅资产、歌斐资产、格林基金、亘曦资产、工银瑞信基金、观合资产、光大保德信、光大证券、光大资管、广发基金、广发证券、滚石投资、国都证券自营、国华人寿保险、国金基金、国联安基金、国联证券自营、国寿安保基金、国泰基金、国泰君安证券、国泰君安资管、国泰投信、国投瑞银基金、国信证券、国元证券、海通自营、合煦智远基金、合众资产、鹤禧投资、横琴人寿、宏利资产管理、泓澄投资、泓德基金、鸿道投资、华安财保资管、华安基金、华安证券、华宝基金、华创证券、华创证券自营、华融基金、华融证券、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华泰证券资管、华夏基金、华夏未来资本、华信证券权益投资部、汇安基金、汇丰晋信基金、汇泉基金、惠州市南方睿泰基金、翊鹏投资、嘉实基金、建信基金、建信人寿资管、交银施罗德基金、景顺长城基金、景泰利丰、九泰基金、君康人寿、开源证券、坤易投资、瓴辉战略投资、聆泽投资、陆宝投资、民生加银基金、明河投资、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、宁泉资产、农银理财子公司、诺德基金、磐厚资本、鹏华基金、平安基金、平安养老保险、平安证券、前海钜米资本、睿郡资产、睿远基金、上海国理投资、上海和桂投资、上海健顺投资、上海金犇投资、上海南土资管、上海天玑投资、上海沃胜资管、上海原点资管、上海重阳投资、上汽顾臻（上海）资管、上银基金、尚雅投资、申万宏源、申万宏源资管、深圳大道至诚投资、深圳前海龙门资管、深圳清水源投资、深圳市远望角投资、石锋资产、拾贝投资、太平养老保险、太平资产、泰康资产管理、泰康资管、天弘基金、彤

	源投资、万家基金、五矿证券权益投资部、西部利得基金、西部证券自营、西藏东财基金、西藏源乘投资、汐泰投资、溪牛投资、新华基金、新华养老保险、新华资管、鑫元基金、兴业基金、兴银基金、兴银理财、兴证创新资本管理、兴证全球基金、幸福人寿保险、玄元投资、易米基金、益民基金、翊安（上海）投资、银河基金、银华基金、永赢基金、涌悦资产、涌竹投资、圆信永丰基金、云程泰投资、长江养老保险、长盛基金、长信基金、招商基金、招商证券、招银理财（上海）、浙商基金、浙商证券、智信创富资产、中庚基金、中国人保资管、中国人民养老保险、中国人寿资管、中海基金、中华联合财产保险、中汇金集团、中金公司、中金基金、中欧基金、中融人寿、中睿合银投资、中润投资、中天证券自营、中信产业基金、中信建投、信建投自营、中信证券、中信资本（深圳）投资、中信资管、中银国际、中银国际资管、中银基金、中邮创业基金（排名不分先后）
时间	2022年1月24日 20:30——21:45
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年度业绩预告回顾</p> <p>2021年度业绩预告数据低于之前预期，但是公司基本面未发生重大不利变化，对利润端影响较大的是计提类的科目。现在初步估算，归母净利润大致是3.4亿-4.7亿，同比下降5%-30%，扣非后大致是1.87亿-2.98亿，同比下降20%-50%。</p> <p>前三季度还是逐季正向发展，第四季度由于客户主要是医院，并且客户遍布全国各地，主要受奥密克戎的影响，使得一部分客户在一段时间内被影响，当地实施了严格的疫情防控措施，造成一部分项目的招投标、实施和回款受到影响，有所延后。</p> <p>全年来看，我们新签合同金额同比增速是25%以上，具体金额还在进一步统计中。增速没有半年报的时候高，当时大约是30%的合同增速。从收入来看，同比增长是20%-25%，其中软件和服务收入是10%-15%增速，与三季报17%增速相比略有放缓。硬件收入同比下降，对整体收入增速有负面影响。</p> <p>互联网医疗健康业务，我们主要有4家公司，卫宁科技不在合并报表范围。在合并报表范围内的主要3家公司，预计收入超过5亿，同比增长超过200%。如果把卫宁科技也加上，创新业务板块收入合计超过6亿，大概是70%-80%的同比增速。</p> <p>创新业务板块，由于其中1-2家公司还在加大战略性投入，整体亏损额同比增加较多。对合并报表归母净利润影响大约8,000万，上年度影响</p>

是 5,000 多万。

2021 年实施了新一期的股权激励计划，发行了近 10 亿的可转债，股份支付费用和可转债计提利息，这些虽然不影响现金流出，但是影响利润表，合计计提影响是 1.35 亿，上年同期约 8,000 万，增加约 5,500 万。应收账款坏账计提，现在估计比去年同期增加了 1 个多亿，对我们 2021 年度的利润表影响较大。另外，我们非经 2021 年大约是 1.62 亿，比上一年增加了一些，主要是其他金融资产公允价值变动和政府补助。

二、Q&A

Q: 应收账款坏账计提比去年增加的原因?

A: 应收账款，我们加紧催收。前三季度，老的应收账款回款进度符合预期，但是 Q4 很多用户把应收账款做了 2 部分选择，如果用户资金被影响不能及时支付，就让用户确认如果在第二年度有足够预算，可以把今年付的钱作为预备，这个让用户签了承诺书。另外，整体的合同付款情况和去年不一样，过去是当年的合同回款占比较大，今年我们对历史款项催收加大了力度。

2022 年，我们会继续加大账款回收。我们会把实施、二次开发人员和销售捆绑一起，来完成催缴。

另外我们目前相对比较谨慎，原来按照坏账计提比例，我们比同行业公司高，后来根据监管要求，信用损失对我们影响更大一些，这个影响有放大效应。如果回款快，计提正常；一旦回款慢了，这个影响就会比较快速上升。我们后面会对项目、组合作分析，可能会有些调整。我们未来如果回款加强了，这个有可能会转回。

10 月底三季报电话会议交流的时候，我们回款还是比较好，但是 11 月、12 月的回款有些延迟。我们接下来会把计算方法和组合方面再增加一些分析，以更好反映我们历史回款的情况。

过去是按固定的比例计提，比如 1 年是 5%，1-2 年是 10%，后采用迁徙率法，账龄越长余额越大，就会大于原来的比例，对应收账款坏账计提有一定的放大效应。

Q: 2022 年订单情况是否反映到报表上面?

A: 符合的用时段法，不满足的用终验法，目前大部分合同是时段法。

Q: 医院验收应该比较稳定，Q4 支付出现问题的原因?

A: 今年针对部分用户推出了用户承诺书。对于项目已验收，到了付款节点，但用户预算方面准备不充足，我们允许用户去签承诺书。我们相信 2022 年上半年，用户会把这个作为重点的费用支付。我们 2021 年看到，包括部分卫健委、财政，用户在资金费用方面，有少部分用户存在预算不充足的情况。

Q: 2022 年现金流的判断? 后面可能有减值损失转回的时点?

A: 应收账款回收主要是 Q4，往来第四季度是我们回款超过 50% 的季度。2021 年全年现金回流的金额，比前一年有提升。预计 2022 年不会有根本性的变化，可能还是要 Q4 才能看到，因为 Q4 占比高。

Q: 终验法占比有所提升，这个和去年相比有变化吗？

A: 大的变化不多，有一些合同条款导致有变化。2020 年受疫情影响，我们合同金额不太好，同比略有下降。我们认为未来应该会好转。

终验法或按时段法确认收入，这个和合同条款有关。比如有些政府招标签订合同是有固定格式，有些条款不符合按时段法确认收入，就要用终验法。

Q: 我们 2021 年医疗 IT 软件服务收入，主要是 Q4 疫情的影响？

A: 全年业绩未达预期的核心原因是部分收入确认受影响。但一些费用是相对固化的，如可转债的利息计提、股权激励费用计提等，所以利润端表现欠佳。

总体上我们认为不是业务消失了，而是往后延了。

Q: 最新的市占率？WiNEX MY 的毛利率情况？

A: 市占率一般是年中的时候由第三方研究机构发布，2021 年度的排名可能要到 2022 年 6、7 月份才能看到。根据 IDC 的相关报告，我们 2020 年度在医院核心系统市场是 12.4% 的市场份额，在同行业中排名第一。

WiNEX MY 产品在一直研发推动，预计 2022 年 4 月用户大会时会正式发布，之前会有试点去测试，目前也在和试点单位做对接。这个产品非常受到医护人员关注，这个是医护人员个人平台，个人会有账户，这个不仅满足医护人员个人工作，也和线下的机构做对接。这个产品更适合 SaaS 的模式远程部署，所以应该会比传统业务的毛利率更高一些。

Q: 疫情 Q4 确实有爆发，但是地点集中在河南陕西云南，这些地方我们收入占比不高，真的是疫情影响的话，其实应该对我们影响有限？

A: 我们说的受影响，在 Q4 里面对公司业务开展的负面因素中，疫情是主要的因素之一，这个因素不是指全国层面全面的影响。因为我们是全国布局的公司，除了发生点状疫情的地方有直接影响外，疫情对其他相关地区医疗机构的工作计划也形成了干扰，比如疫情严重的地区，可能需要其他地区的医疗资源支持，包括其他相关工作等等，这些都会形成干扰。

Q: 点状疫情影响是否不如用户收紧预算和需求的影响大？

A: 用户预算方面可能也有一些影响，个别地方客户可能遇到了预算和支出不完全匹配的情况。疫情时期，可能会有超过原来计划的项目，而且可能更紧急需要先实施，这个是局部地区用户遇到的情况。大的方面，我们觉得还好。如果从绝对值看，2021 年度我们的回款金额比

之前年度还是增长的。

Q: 2022 年的预期? 客户还是有压力?

A: 2022 年, 我们总体持乐观预期, 但我们自己的风控要做得更好一些。作为一个比较成熟的行业龙头, 理论上不应该受这么大的波动影响。另外, 还是把合同质量签高一些, 付款方式和结算情况, 分阶段验收的情况确认到位。另外还要加紧合同回款的催收, 不要放到最后时点。

WiNEX 今年将作为主要的产品推向市场, 目标用户包括新老用户。从获取新用户来看, 可作为我们拓展市场的一个利器。另外我们的 WiNEX MY 也会增加用户粘性。

Q: 用户承诺书会影响 2022 年收入吗?

A: 我们按照合同进行回款。假设用户有 6 份合同, 我们承诺书是注明项目已经验收了, 如果用户目前预算不充裕, 在第二年合适的时间, 让他们付款。这个与新一年度新的项目招标并不冲突, 是分开的两件事。

Q: 非经常性损益的细项?

A: 非经主要是两块, 一块是对外投资, 一家被投资企业最近一轮融资估值约 20 亿, 现在进入上市辅导阶段, 这个对我们影响大概 1 亿多。另一家被投资企业也进行了新一轮融资, 这个对我们大概有个 2,000-3,000 万的影响。另一块是政府补助, 注册地政府的扶持, 大概是 3,000 多万。合计就是 1.6 亿多。

Q: 2021 年研发资本化的开销, 研发投入是否影响投入预期?

A: 每年大概 50% 左右做资本化处理。产品形成之后, 进入无形资产摊销。2021 年比 2020 年有比较大的增加, 2021 年影响大概 5,600 万, 2020 年大概是 3,400 万。

Q: 25% 合同增速里面, 能否拆分一下?

A: 我们还是以医院用户为主, 大概占 70% 左右, 公卫占 30% 左右。从过去几年看, 医联体医共体等公卫建设加强了, 所以表观上公卫端比医院端增速要高。结构里面, 比例没有特别大的变化, 大概还是维持 7:3 的关系。

公卫端合同表观增速要略高一些, 公卫端项目也要看细分内容的, 有的也包括医院端的一些产品, 但是笼统划分为公卫项目。

Q: 当前了解到的, 预算情况相比 2021 年生长的情况和趋势?

A: 从业务端传递的信息看, 每个地方预算时间进度不一样, 有的是春节前做, 有的在春节后。从总体的信息看, 客户方面对新一年系统的规划, 都是正向增长的趋势。这个可能和 2021 年出台的很多政策有关系, 有的还是比较刚性的政策, 理论上客户会优先保障和这些刚性政

	<p>策相关的项目。所以我们预期 2022 年整体的情况要比 2021 年好。</p> <p>Q: DRG 和 DIP 的推广情况?</p> <p>A: 医院端, 据我们了解, 春节后国家可能会有统一的动作, 哪家厂商的医院用户多, 可能分享的就多。医保端, 我们参股子公司卫宁科技也在做。医保端市场, 可能和国家医保局后面大的策略有关, 这个建议后续可以跟踪一下。</p> <p>Q: WiNEX 的情况?</p> <p>A: 我们用了一年左右时间, 在全国各地做试点。一个是试验是否适合各个地方的政策和使用习惯。目前 200 多家试点, 基本在各个省份都铺开了。我们匹配整个集团对 WiNEX 上线远程部署的组建, 也达到预期。我们上海建立了远程部署中心, 支持在各个地方的远程部署, 大概 70%的工作是远程部署中心完成的。今年我们计划再增加 2 个远程部署中心, 为 2023 年做全面全系列推广打好基础。</p> <p>2021 年, 我们 WiNEX 产品完善有很大提升。我们远程部署和当地部署做很好结合, 包括我们每个省份有 WiNEX 部署团队, 基本达到我们预期。我们 2021 年主要是试点工作, 不是以立即产生很大收入为主要目的, 我们去年在老用户群体做先行实施政策, 给一部分愿意接受的用户给了优惠政策, 包括内部的确认。如果预算不充足的情况下, 当年度没有预算, 有意愿要用我们产品, 我们可以用一个内部合同先行实施, 第二年会安排预算。</p> <p>新用户, 如果招标充足的, 我们也会去上 WiNEX 产品, 这个就是有合同有收入的。</p> <p>2022 年应该不会以试点推广数量为目标, 而是在各个省份进一步拓展深度, 还有就是新用户市场。我们的 WiNEX MY 也会把医护人员作为 C 端市场去推广。我们 WiNEX 系列还是得到了市场的认可, 目前还没有收到过负面反馈。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 1 月 24 日