

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：2022-002

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）、Brilliance Capital（才华资本）、Credit Suisse（瑞信）、Fidelity（富达基金）、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、北大方正人寿资管、金百镭投资、九颂山河投资、明澄私募基金、博道基金、博时基金、渤海汇金、财通基金、财通证券、乘安资产、大成基金、德邦基金、东北证券、东北证券资管、东方证券、东方证券自营、方正证券、富安达基金、富国基金、光大保德信基金、广东恒昇基金、广发基金、广发证券、广发证券资管、国华人寿保险、国联证券、国盛证券、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、国信证券资管、海富通基金、海通证券、合众资产、和谐汇一资管、鹤禧投资、横琴人寿、红土创新、泓德基金、华安基金、华宝基金、华宝信托、华彬投资、华创证券、华富基金、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、汇添富基金、南方睿泰基金、嘉实基金、交银康联人寿保险、交银施罗德基金、金鹰基金、景泰利丰、九泰基金、玖鹏资产、开源证券、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、盛泉恒元投资、宁泉资产、鹏华基金、平安资本香港、平安资产管理、浦银安盛基金、秋阳投资、仁布投资、融通基金、睿远基金、常春藤资产、晟盟资产、敦

	<p>颐资产、沣杨资产、合远基金、翔鹏投资、蓝墨投资、理成资管、聆泽投资、名禹资产、明河投资、睿郡资产、睿扬投资、若川资产、汐泰投资、修实私募基金、易正朗投资、煜德投资、中润投资、上投摩根基金、上银基金、申万宏源证券、金泊投资、清水源投资、明达资产、微明恒远投资、盛世景投资、拾贝投资、世诚投资、太平养老保险、太平资产、泰康资产、天风证券、万家基金、西部利得基金、东财基金、西南证券、鑫元基金、信达澳银基金、信泰人寿保险资产、兴华基金、兴业基金、兴银基金、兴证全球基金、玄卜投资、燕创资产、易米基金、银河基金、银华基金、英大保险资产、盈泰明道基金、永赢基金、涌津投资、涌悦资产、圆信永丰基金、粤开证券、长城财富资产、长江养老保险、长信基金、招银理财、观合资产、浙商证券、浙商资管、中庚基金、中国民生银行、中国人保资产、中国人民养老保险、银河证券、中海基金、中金公司、中欧基金、中融人寿、中泰证券、中天证券、中信保诚基金、中信建投证券、中信证券、中银基金、中邮人寿保险。（排名不分先后）</p>
时间	2022年4月24日 13:30—15:00
地点	网络及电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：周炜先生</p> <p>董事、总裁：WANG TAO（王涛）先生</p> <p>董事、高级副总裁、董事会秘书：靳茂先生</p> <p>财务总监：王利先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2021&2022Q1 主要财务数据回顾及相关解析</p> <p>1、2021年营业收入27.5亿元，同比增长21.34%；归母净利润3.78亿元，同比下降22.99%；扣非净利润2.12亿元，同比下降43.2%。</p> <p>2021年营业收入中占比约84%的医疗信息化收入同比增长9.3%，其中，核心产品软服收入同比增长12.6%（为公司上市11年来首次低于15%），年末未履约合同金额同比增长46%。主要原因：2020年前端业务受疫情影响较大（全国大部分地区，近两个季度），导致2020年医疗信息化新签合同金额略低于上年（为公司首次出现下降）。由于从合同到收入需要有一定转化周期，因此对2021年度医疗信息化收入增速造成了负面影响。不过随着2021年医疗信息化新签合同金额同比增长超过</p>

25%（较疫情前 2019 年同口径数据也增长超过 20%），情况已出现好转。

自 2021 年报起，卫宁互联网调整至医疗信息化行业披露，合并报表范围内互联网医疗健康业务包括云医-纳里健康和云药-运钥科技两家公司。

2021 年营业收入中占比约 16% 的互联网医疗健康收入同比增长 191.6%，主要是纳里健康收入同比增长 45.7%，以及 2021 年完整并表子公司运钥科技综合所致（运钥科技 2021 年收入同比增长 55.1%）。

2022Q1 营业收入 4.46 亿元，同比增长 29.55%；归母净利润 3,176.34 万元，同比增长 121.73%；扣非净利润 3,057.16 万元，同比增长 3,842.44%。

2022Q1 营业收入中占比约 82% 的医疗信息化收入同比增长 25.9%，其中，软服收入同比增长 41.3%。2022Q1 医疗信息化新签合同金额同比增长超过 35%，好转趋势进一步显现。

2021 年较 2020 年表观净利润受创新业务亏损加大、减值损失增加、新增可转债利息计提和股权激励费用计提等因素负向影响呈现较大下降，经过调整后的净利润（简化计算数）两年基本持平，可见公司基本面未发生较大变化。2022Q1 表观净利润按照上述因素负向影响调整后的净利润（简化计算数）达 1.03 亿元，同比大幅增长，公司基本面明显好转。

近五年（2017-2021），公司每年的医疗信息化新签合同、软服收入、收款总体保持增长趋势（见附件 PDF 文件中图示），其中只有 2020 年新签合同受疫情影响出现略有下降，2021 年已恢复增长。

2、互联网医疗健康业务：纳里健康 2021 年收入同比增长 46%（其中，运营类收入同比增长 53%），2022Q1 收入同比增长 222%（其中，运营类收入同比增长 241%），纳里健康收入快速增长，特别是运营类收入。另外一家运钥科技因战略投入加大、部分收入递延、加盟商费用等一次性入账等因素综合导致 2021 年亏损加大。

3、减值损失：减值损失计提同比大幅增加，超出投资者当初的预判，让大家特别关注，所以公司有必要在这里专门做个详细解析，主要从余额、账龄结构、迁徙率计提方法、与同行业上市公司对比等方面逐一分析：

从余额上，首先，2021 年因收入增长，且收款增速低于收入增速，导致公司近三年（2019-2021）的应收账款+合同资产原值余额一直上升，分别为 18.04 亿元、23.39 亿元和 28.84 亿元，主要还是受疫情影响，医疗机构延迟付款所致。其次，减值损失计提比例分别为 19.36%、19.52%和 23.92%，但公司实际坏账核销比例较低。未来加大回款力度，一旦收回，原来计提的减值准备可以转回，增加利润。这点公司特别强调计提的减值准备并不是事实损失，只是暂时性的，未来是可以转回的。公司的客户是以公立医院为主的医疗机构，客户信誉良好、合

作关系稳定，以及政府投入和支持力度都还在持续增加。

从账龄结构上，2021Q4 受疫情影响，回款低于预期，导致我们的账龄结构发生变化，长账龄的应收账款增加。我们对应收账款采用迁徙率法计提，迁徙率法计提比例是变动的，受每年不同账龄结构影响变动，与过去或其他上市公司的固定计提比例有很大变化。使用迁徙率法计提比例会根据过去 5 年的情况来作为当年计算的依据，账龄越长计提比例越高，比如 2021 年账龄在 1 年内计提比例是 14.06%（上年 9.79%），1-2 年计提比例 23.07%（上年 17.52%），而这远高于同行业上市公司的计提比例。2022 年，公司会通过加大考核和激励力度等方式加快对于长账龄的应收账款回收。

从计提比例和计提方法上，公司按照监管机构及审计机构要求，自 2020 年开始执行迁徙率法，它给公司最大的感受就是过去减值损失计提只是余额在变，每期计提比例固定，现在迁徙率法是余额变动，相应的计提比例也在同方向变动。如果收款不好，那么迁徙率就是随之上升，导致计提损失加快增加。

从与同行业上市公司对比看，公司计提比例明显高于其他公司，是审慎的，也是将我们的风险大幅降低的。公司现金流量表上销售商品现金流入基本每年都是同比快速增长，好于同行业上市公司，未来我们将继续加大回款，逐步降低应收账款余额。

二、公司 2022 年业务战略及未来规划

数字化转型成为共识，原子服务，医疗场景非常多变，新药、新的治疗方式出来后，医疗一直在变化，因此医疗软件也需要变化。目前国内市场格局仍然比较分散，美国前三位厂商合计约占 72% 市场份额，前五位合计达到 86%，而中国前三位厂商合计还不到 30%，前六位合计不到 45% 的市场份额，因此我们认为市场未来几年存在集中度快速提升的可能性。

公司从 2016 年起提出双轮驱动战略，在当时情况下我们强调传统+创新业务，这几年取得了一定成效。今年我们将双轮驱动升级为 1+X 战略，更加关注技术和商业的本质，“1”是基于中台的 WiNEX 系列产品，“+”是数字健康服务平台，“X”是各种应用场景。卫宁健康专注于做好“1”和“+”，就有可能做成平台型公司，就可以生长出更多的商业模式，我们开放我们的技术和商业模式，持续布局生态，通过引进战略投资者等方式，推动创新业务公司加速发展，“X”部分我们会持续向前走。

WiNEX 在 2021 年取得较大成功，无论是用户数量、用户认可和口碑都有不错的表现。2020 年发布了 3 个重要的产品，21 年发布了 8 个，22 年会发布 18 个，我们的核心产品都在向 WiNEX 迁移，形成完整的解决方案，2022 年到现在 4 月份，公司 WiNEX 已经陆续中标多个千万级订单。助力抗疫，我们发布了基于云 HIS 的方舱医院解决方案，

已在多地多家医疗机构上线使用。2022 年，我们的市场策略是全覆盖、做实核心产品、突破百强等标杆医院、加快创新业务转化等。

（以上内容详见附件《2022 年 4 月 24 日卫宁健康投资者交流会资料》）

三、问答环节

Q: 今年 Q1 合同、收款都增长不错，多少来自上年先行实施的转化或者上年 Q4 延期付款，多少来自当年新增需求？需求的持续性如何？市场需求前景如何？

A: 根据各地要求，有一定金额的项目需通过公开招投标等政采方式，因此公司合同中绝大部分是来自通过政采方式取得的新订单，另外还有相当一部分是前面介绍过的通过直签、转包分包等方式取得的新订单。来自上年先行实施的只占一小部分，主要是针对老客户的一些项目可能会采取的方式，比如延续性的、服务性的、紧迫性的一些项目。收款也是，来自上年 Q4 延期付款的只占收款总额的一小部分。

客户的需求一般具有持续性，2020 年我们合同金额受疫情影响首次略有下降，并不是受到影响的这部分客户的需求消失不做了，而是疫情影响了相关流程开展，导致这部分需求只能延后。

大的市场需求方面，除了医疗卫生机构本身发展带来的持续性的基础需求外，政策面及外部变化也会带来增量需求。比如 2021 年 6 月国办发布《关于推动公立医院高质量发展的意见》，属于国家重量级文件，会带来需求；另外国家卫健委等部委也发布了很多与行业需求相关的文件，也都会带来需求；包括疫情也暴露出一些信息化短板问题，同样会带来增量需求。CHIMA 在 2019 年有份调查报告显示医院 IT 支出大概只占医院年度总预算的 1.13%，2021 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，担心缺乏资金导致需求下降可能属于过虑了。从国家卫健委 2021 年 10 月份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，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。从信息系统成熟度角度看，中国的医疗信息化总体平均水平目前还是不高，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，但国家卫生健康委相关数据显示，全国医院 2020 年平均评级为 2.43 级，三级医院平均为 3.46 级，二级医院平均为 2.03 级。而据第三方报告，截至 2017 年，美国通过 HMISS 五级及以上的医院占比已高达 70%。这些背景都构成了市场需求的基本盘，所以中国的市场需求增长空间

还很大。

Q: WiNEX 千万订单增多，是否进入规模化的推广？未来 3 年整体规划？

A: WiNEX 去年做了个推广专项，目标 200 家，最终完成 220 家，今年不打算做专项，而是纳入到常规工作，只要客户合适就上 WiNEX。因此未来三年 WiNEX 的预期就是主营业务的预期。我们对主营业务发展很有信心。

Q: 去年人员增加近 1000 人，人员增长的考虑？过去人均指标变化不大，未来内部的规划和思考？

A: 人员主要在下半年增长较多，一方面是我们的业务在扩大，研发、实施人员有所增加，另外还有运钥科技等公司加大战略投入的影响，比如运钥科技一家公司就从 200 多人增加到了 400 多人。未来我们的研发、实施将逐渐常态化，不再有人员大幅增加的需求，现有人员也会进行优化，逐步把人员调整到最佳的配比状态，从而逐步提高人均产出。

Q: 公司有部分业务在上海，上海疫情不明朗，今年 Q2 以及全年如何预测？

A: 上海地区收入占比 20 年约 18%，21 年约 16%，本身占比有限。目前我们有一部分人居家办公，一部分人在用户现场，通过远程及现场的方式，相关工作并没有受到太大停滞。此外类似方舱医院项目等疫情带来的新需求也在做。从 2020 年受到的影响看，疫情期间影响比较大的主要还是前端业务，如招投标和签署合同等，因为涉及到流程。

另外，上海疫情目前已持续近一个月，相关数据呈下降趋势，而全国其他地区，还没有看到类似于上海受到的面上影响，更多是点状的影响，封闭时间也较短，预计对公司整体业务影响比例不大。我们是一家全国性公司，有 6,000 多家客户，业务并不依赖于某个地区或者某些大客户，稳定性和安全性更高，因此对今年 Q2 以及全年持乐观态度，预计能达成经营目标。

Q: 无形资产摊销的压力，是否有研发支出策略的调整，或者提高费用化率？

A: 为保持产品的领先性和竞争力，我们一直重视产品的研发投入和技术创新，未来会继续保持研发投入水平。摊销的费用会进入营业成本，对我们毛利率有一定影响。但持续的研发投入也给我们带来更多的市场机会，带来更多的订单合同。随着新产品销售收入的增加，毛利率会逐渐上升。

Q: 3 年以上的应收账款是 5 亿，哪些类型的客户会有 3 年以上的应收账款？

A: 项目合同签订后进入实施交付环节，我们很多是以服务的方式将整个合同拆期、拆产品去陆续交付，在分期交付的同时就会产生合同资

	<p>产、产生账龄，但是合同约定要求整体上线或者医院通过相关等级评审等才会付款，就会造成一些项目收款周期较长。另外由于一些合同在后续执行中会因各种原因比如政策要求变化发生部分变更，也会造成项目周期延长。</p> <p>但本质上，我们的客户以公立医院为主，比较优质。表观看到的3年、5年应收款，并不是客户运营方面出现了比较大的问题无钱支付，而是刚才讲的项目周期等原因拉得比较长。未来公司会加强项目交付和合同关闭，加大对长账龄的应收账款回收力度。</p> <p>Q：互联网医疗业务，去年毛利率是10%以下，我们后续的指引？</p> <p>A：2021年互联网医疗业务毛利率低主要是运钥科技的药品业务毛利率较低造成的，目前已开始逐步改善。随着互联网医院运营的深入，纳里健康的运营类业务大幅增长，GMV提升很快，今年仅Q1已接近于21年全年的水平，目前预计全年的GMV可达2倍左右增长。运钥科技今年是打基础的一年，有的产品是今年3月份刚上线，后续应该会看到经营层面不断优化和改善。目前预计互联网医疗健康业务两家公司今年收入会大幅增长，利润端会大幅减亏。</p> <p>四、总结</p> <p>经历了2021年Q4的波折，2021全年利润出现较大下降，未达预期。面对问题，公司上下齐心协力，顺利实现了2022Q1的增长目标。我们作为行业龙头，有领先的产品和专业的团队，2021年收入27.5亿，假设未来几年就算只以比较常规的速度增长，几年后收入也将达到比较大的体量；同时我们再把人员成本控制好，人均效率提升，回款提升，那么公司的盈利能力就将大幅提升。我们对公司的未来非常有信心。</p> <p><i>（特别提示：本文中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述，并不代表公司的盈利预测，也不构成公司对任何投资者及相关人士的实质承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异）</i></p>
附件清单（如有）	《2022年4月24日卫宁健康投资者交流会资料》
日期	2022年4月24日