

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：2022-004

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）；Brilliance Capital（才华资本）；Fidelity（富达基金）；Goldman Sachs（高盛）；Morgan Stanley（摩根士丹利）；PinPOINT（保银投资）；安信证券；北京鸿道投资；博道基金；创金合信基金；东方证券；东方阿尔法基金；广发证券；方正证券；光大保德信基金；昭时投资；国泰君安证券；国泰君安资管；国泰投信；国投瑞银基金；国元证券；拾贝投资；海通证券；宇迪投资；华创证券；华福证券；华泰证券；嘉实基金；建信养老金；民生证券；鹏华基金；平安基金；平安养老保险；瑞锐投资；睿远基金；润晖投资；高毅资本；上海国际信托；合道资产；华泓资产；名禹资产；磐耀资产；仟富来资产；禧弘资产；毅木资产；元葵资产；申万宏源证券；智诚海威资产；首创证券；太平基金；天风证券；万家基金；东财基金；源乘投资；新华资产；兴全基金；易方达基金；圆信永丰基金；远信投资；招商基金；招银理财；浙商证券；中金公司；中泰证券；中信建投证券；中信证券；中银基金。（排名不分先后）
时间	2022年9月1日 15:15—16:25
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	一、2022年半年度报告简要回顾 今年上半年营业收入同比增长 6.98%，归母净利润同比下降 40.09%，扣非后归母净利润同比下降 21.25%。其中，（1）核心产品软件销售及技术服务业务收入（合计占营业收入的比重为 71.03%，上年同期为 69.01%）同比增长 10.12%；（2）硬件销售业务收入（占营业收入的比重为 12.63%，上年同期为 18.49%）同比下降 26.95%。（3）

互联网医疗健康业务收入（占营业收入的比重为 16.34%，上年同期为 12.43%）同比增长 40.69%。

今年上半年原本按照年初的经营目标推进相关工作，但 3 月下旬到 6 月初，公司总部所在地上海发生了比较严重的疫情，处于长时间封控状态，整个上半年六个月中有两个多月处在非正常的工作状态，对公司业务开展造成了不利影响。

合同订单：今年 1~6 月新签合同金额同比略有增长，其中千万级项目 26 个（包含 WiNEX 项目 11 个），上年同期为 16 个，数量及金额同比均增长明显。

其他内容请查阅公司 2022 年半年度报告。

二、Q&A

Q: WiNEX 一开始以门诊系统为主,后来推住院,请问今年以来 WiNEX 客单价提高到多少? WiNEX 项目在收入层面比重如何?

A: 2021 年针对 WiNEX 门诊产品实行先行实施的推广模式，去年全年推了 220 多家落地项目。但主要出于市场推广目的，对当期合同包括收入基本不做贡献。今年陆续开始进入常态化推广阶段。

今年上半年 26 个千万级项目中有 11 个是 WiNEX 项目，由于合同到交付存在周期，实际进入交付的数量还较少，本来公司按照原有的计划在推进，但由于疫情的原因，整体节奏往后推迟了两个多月。如复星健康项目，原计划 6 月上线，也推迟到 8 月 26 日刚上线。

客单价方面，公立医院的医疗信息化项目主要为预算制，厂商匹配项目的预算提供相应产品，不是系统定价后再和医院谈价。公司内部和上一代产品做过比较，客单价有一定提高。

去年先行实施的项目预计今年开始陆续转换成合同，目前对收入的贡献非常小，估计上半年整体合同中 WiNEX 的合同占比约百分之十几。相信随着常态化推广逐步推开，后续如果疫情不再发生大的反复或者更大规模的扩散，那么这种推广的效果应该会更加明显。

Q: 目前公司研发资本化率在软件公司中算偏高,从周期上看,什么时候前一阶段的大型研发资本化会告一段落? 对后期的摊销、费用等在周期和幅度上会有怎样影响?

A: 公司产品研发可分为新产品研发和已经成熟产品的迭代研发。大致可分为：新产品的研发投入符合条件的做资本化处理，已经成熟产品的迭代研发投入做费用化处理。过去几年来看二者比例大概各占一半左右。

WiNEX 系列是下一代产品，公司对它很有信心，会逐步提升公司的核心竞争力，研发新增了成本，但也会给公司带来更多的合同订单，提高收入。总体来看，通过多签单、多转化成收入来消除未来摊销带来的新增成本，最终会提升毛利率。

Q: 资本化好的一方面是推出创新产品、提升竞争力,提高议价能力和毛利率;不利的一方面是增加后期的成本与费用压力。公司有没有做过量化的分析,好的一面和弱的一面孰高孰低?

A: 作为下一代产品,带来的效益是长期的,提高交付率、提高满意度、转化成订单,现在已经有较多的合同在签,这些合同陆续会带来比较明显的收入提升,预计趋势会逐渐显现出来。

目前预计明年盈利能力的提升可以覆盖当期费用率的提升。

Q: 截止到目前为止,订单增长的情况大概是怎样的?展望全年,医院的预算、项目的落地等方面,公司内部有怎样的预期?最近一段时间深圳、成都等地疫情又稍微有点紧张,下半年如果再有这种偶发性疫情的情况,公司在销售和实施端有没有一些计划尽量地减少疫情给全年的业绩带来的影响?

A: 公司今年 1~7 月的合同订单数据与 1~6 月情况类似,都是同比基本持平,由于合同从客户传输回到公司存在周期,1~8 月的数据还没有出来,从已有数据看,预计 8 月可能跟 7 月情况类似,同比也是基本持平。最大的原因还是疫情影响,虽然有些地方是点状,但它对医院客户的工作节奏造成了影响。医院年初工作计划被不时打断,比如投招标原计划 6 月份,如果辖区内正好有疫情封控,那只能被动往后延期。公司获取合同订单相当大比例来自投招标,所以相关工作就会受到影响,投招标之后签合同,如果合同的流转等再受影响的话,都会对整体节奏产生影响。

如果这种点状疫情比较多,公司作为医院密切的相关方,势必会受到影响。公司一直在考虑怎么样更好地去缓解疫情的影响,就目前来看,产品交付中老一代产品的占比更高。像 WINEX 虽然是可以支持云化部署,减少现场工作量,但是目前在整个业务中的占比还不够高,所以只能说这种改善在现阶段是有限的。公司当然是希望疫情能够尽快地控制住,医院客户能恢复正常工作,公司也能恢复常态。

今年后续月份如果不发生大的变化,公司业务会逐渐恢复常态,因为我们判断客户本质的需求没有消失,属于被动延后。

Q: 今年上半年销售的收现比跟去年相比有明显的提升,这可能跟公司年初以来的努力相关。从全年来看,公司对于收款的情况有怎样的预期?长账龄应收款的回收从全年来看对于公司报表有何影响(去年坏账计提比较多)?有没有可能今年的信用减值损失有相对明显的下滑?

A: 公司去年出现回款上的困难,因此今年从一季度开始一直很重视,二季度尽管有疫情也一直在收款。同比来看,一季度回款增长约 37%,半年度回款增长约 27%。如果没有疫情影响,回款增长可能会更好。

就目前来看,如果疫情能够可控、项目正常交付、合同正常关闭并收款,展望全年,坏账计提应该较去年会减少。

Q: 上半年虽然有疫情影响, 但创新业务表现不错, 运钥科技有 40% 左右的增长, 主要靠细分业务线的哪一部分?

A: 创新业务板块中报列举了 3 家公司, 其中纳入上市公司合并报表的是纳里健康和运钥科技, 构成了卫宁健康的互联网医疗健康业务板块; 卫宁科技是公司的参股公司, 做医保商保相关业务。目前, 运钥科技收入占比里药品类要高一些, 和去年结构类似, 服务类业务比例在逐步提升。

很多人会疑惑, 疫情不是对互联网医疗业务有促进作用, 为什么这个亏损面反而加大了? 应该这么说, 疫情如果在适度的情况下, 它是对互联网医疗业务有促进作用的。但如果是较严重封闭的状态, 它对创新业务也会有不利影响, 因为会影响相关人员的就医及健康服务需求, 比如人被封控出不去, 网上开药送不来, 人流、物流都受限, 那么整个交易就无法形成闭环。

今年年初曾经交流过, 纳里健康和运钥科技今年全年的预期是收入端有大幅的增长, 利润端有大幅的减亏, 现在看至少上半年都没有达到年初的预期, 主要的原因是受疫情干扰, 对收入端和利润端都造成了负面的影响。

Q: 千万级订单主要是针对老客户的一些新需求, 还是说公司开拓了一些新的客户?

A: 上半年整体合同订单金额同比基本持平, 其中千万级合同订单数量和金额都有明显增长, 也就是说低于千万级合同订单同比为下降, 主要由于低于千万级合同订单数量更多, 与很多医院的工作节奏被打乱有关。千万级大单增长是销售端不断开拓的成果。

医院规划信息化项目, 也会分优先级, 如果是特别急的事, 会优先放在前面, 这也能反映出医院客户对待信息化投入的态度, 真正的刚需会得到优先保障, 但如果受到疫情各方面因素影响, 就会往后延, 不过需求还在不会取消, 我们对此比较有信心。

Q: WiNEX 系统和友商系统相比有何区别, 在招投标里怎样介绍自己的产品差异化?

A: WiNEX 是公司从 2018 年开始规划开发的新一代产品。从公司的角度来说, 一方面投入了很长的时间、大量的人力, 这里面还有相当部分是医学背景的团队, 这种资源和时间的大量投入, 同行业其他公司如果要做类似的事情, 也是必须要投入的。

另一方面, 更直接的是在客户层面的一个比较。公司在 2020 年发布了 WiNEX 之后, 可以看到市场上不同的展会、论坛等, 友商也都宣布发布了新一代产品, 基本理念是类似的, 或者通俗点讲 PPT 都是类似的。但真正到用户这个层面, 公司现在比较自豪的就是已经有落地的客户了, 像复星健康项目, 在对主流厂商做了评估和筛选之后, 最终选定了卫宁, 另外今年最近刚刚中标的北大人民医院也是经历了厂商的筛选, 最终也选中了卫宁, 还有其他一些项目不便一一展开讲,

这说明在市场实战中公司新一代产品得到了典型用户的认可。公司希望能把这个优势由质变向量变尽快地转化，那么它后续就对整个经营业绩、财务报表就会有更好的影响。

Q: 去年新产品拓展了 200 多家客户,但是在报表里面没有体现到收入。今年我们已经能看到最后落地的收入确认吗? 收入体量在未来几年可能达到什么级别? 后面我们会分开披露吗?

A: 去年的 200 多家新产品门诊项目主要是用先行实施模式,对当期的合同包括收入基本不做贡献,预计今年会陆续转换,主要取决于医院的立项预算节奏是否匹配,还有可能是虽然今年立项了但由于疫情把节奏打乱了。半年报中有披露, WiNEX 的大部分订单以千万级为主,截至上半年有 11 个千万级 WiNEX 大单,会陆续开始交付,下半年陆续交付后才能转化成收入,才能对财务报表有贡献。

Q: 未来电子病历升级后对辅助诊断系统 CDSS 的要求会不会越来越高?

A: WiNEX 有一个特点就是智能化,里面内嵌了很庞大的知识库。从已经先行实施推广的一些医院用户的反馈来看,医生的使用反馈普遍是很友好的,能够真正帮助到临床工作,看病的效率比原先提高了,原来还可能需要切换不同的系统窗口、调知识库,现在都一体化了,封装在里面,产品会智能提醒。你提到的问题在我们产品设计里已经包括,而且从用户使用的角度来说也得到了反馈,是很积极的正面的反馈。

Q: 请教业务推广的问题。刚刚提到,复星项目在 8 月已经上线了。云化和本地化结合的方式交付对公司的毛利和净利方面都会有促进。所以我想请教,公司和民营医院的合作进展现在怎么样? 以后公司在产品销售的打法上会有什么侧重,会向线上线下一体化的结合做更多的尝试吗?

A: 可线上结合线下的交付是 WiNEX 具有的一个特点。随着 WiNEX 推广数量上升,效率会进一步提高。这次 WiNEX 几乎是全系列的产品在复星健康项目上线。复星健康作为一个民营医疗机构,和公立医院在营运方面、生产系统方面没有本质上的差异,可能在内部的一些集团化的管理,数据的梳理提炼方面有自己的一些特点。所以该系统的上线就代表着公司全系列的 WiNEX 开始正式向全院化交付的标志。接下来可能会有越来越多的医院,无论是民营的还是公立的医院,逐渐都会用 WiNEX 的模式去推广上线。

Q: DRGs 和 DIP 开始推广了,公司怎么看待这个政策? 对医疗行业信息化提升有没有促进? 有相关订单逐步出现吗?

A: 这个问题去年就有不少投资者关注。DRG 和 DIP 都是国家医保局在推进的项目,也在全国试点城市推广,但是总体进度跟原来的工作计划比还是有所延后,这里面可能有多种因素,一个可能跟疫情有关,第二本身医疗就是很复杂的行为,推广过程可能也会遇到一些

挑战。

对院内信息化系统的影响，首先定性讲肯定是正面的影响，因为医保局推动 DRG 和 DIP，对医院信息化系统的要求就高了，如果医院的系统原本水平不高的话，是没办法有效支撑 DRG 和 DIP 的使用，所以它会间接推动医院信息化的发展。

这部分从一些公开招标的项目上已经能看得到。

Q: 按照国家之前的规定，今年是电子病历评级的最后一年。目前医院的评级情况大致怎么样，今年能不能达到要求？第二个问题关于行业竞争格局，因为疫情，一方面一些小的区域厂商可能生存会变艰难，另一方面最近同行业友商也纷纷在股权上面有一些动作，不知道公司如何看待未来行业的竞争格局？

A: 原定的目标是在 2020 年底前完成电子病历三级医院要达到四级，二级医院达到三级，由于疫情影响延到了今年底，延后了两年。

根据国家卫健委披露的相关数据，2020 年全国医院的电子病历平均评级是 2.43 级，其中三级医院平均是 3.46 级，二级医院平均是 2.03 级。2022 年 7 月 6 号，国家卫健委公布了 2020 年度全国三级公立医院绩效考核相关情况的通报，这里面也提到了电子病历的评级情况。三级医院平均水平由 2019 年的 3.23 级上升到了 2020 年的 3.65 级，跟刚才那个数据稍微有点差异，但是差异不大，91.26%的三级公立医院已经达到了三级及三级以上，65.26%的三级公立医院已经达到了四级或者四级以上。这是今年 7 月份披露的 2020 年度的数据，因数据有滞后，2021 年的数据还没公布，但根据常理应该比 2020 年的数据更高一些。

从全国总体的角度来看，估计除了一些特殊个例，预计今年年底总体能完成电子病历三级医院最低要达到四级，二级医院最低达到三级的目标。

市场格局方面，在中国有庞大的医院用户、医疗监管机构数量作为基础。参考美国或者其他一些国家的经验，最终的结果是会有一些头部的公司占据绝大部分的市场份额。就中国目前的情况而言，前 5 位、前 10 位的公司整个市场份额所占比例还不高，公司是一直在这个赛道上耕耘，包括花了很大的精力去做我们的 WiNEX，这个是为了满足用户将来 5 年、10 年的需求能够匹配。包括公司也布局了互联网医疗创新业务，这个部分目前逐渐看到也是变成用户的一个刚需，市场份额随着产品的覆盖、产品质量的提升、全国的一体布局，会向头部公司聚集。但这个领域也有特殊性，因为是医疗，涉及到有很多的监管，然后医疗机构也涉及到不同的机构去管理，有大学，有部队，有当地政府等等，所以它是一个慢慢聚集的过程。这个速度随着竞争预计会逐渐加快，头部的一些上市公司都在发生一些变化，这个变化会导致市场的集聚会加快。

公司非常有信心在这个赛道上继续越做越大，把市场份额从 12~13%做到 15%、18%、20%以上，随着市场份额的提升，公司的定价权或者是公司对整个业务的引领都会发生很大的变化。随着用户数量越来越多、产品越来越丰富，这个时候可能得到的一些利益或者是可以做出的事情会比原先大很多，但是需要去坚持做。

	<p>据统计，美国前三位的厂商，份额大概是 72%，前五位达到 86%，而中国目前前三位合计不到 30%，前六位不到 45%，中国目前的市场格局还是比较分散的，从发展趋势来说，应该是朝着美国这个趋势去走的。</p> <p>Q：创新业务板块，整体的下一代的需求大概会在什么时候或者在某一种作用力的情况下可能在客户那边会有质变性的需求释放？就现在看医院可能还是处在没有钱的状态，可能不愿意去换太多新系统？</p> <p>A：今年明显的感受是非常多的核心顶级用户在询问 WiNEX 的情况，包括一些重大项目的投标过程中，这些客户非常倾向于 WiNEX。WiNEX 的竞争力在上升。公司如果没有 WiNEX，用传统老产品与同类公司做竞争，公司感觉可能会有一定压力。</p> <p>现在市场较关注 WiNEX 产品什么时候可以规模化的快速交付？通过今年一年的住院临床，包括全院级的 WiNEX 推广，一旦这个批量推广能够达到效果，公司销售收入、合同就可以明显地得到改善。</p> <p>创新业务的竞争者倒不是同类的传统 HIS 公司，而是有志于做互联网创新业务的一类公司。公司在关注 C 端业务的同时也加强了 B 端业务的规划建设，来持续强化互联网业务的竞争力。原先很多互联网医疗方面的公司都提出说可以免费送互联网平台或服务，现在行业内免费送的已经很少了，而且用户也并不认为免费送就是好的，用户可以出资找我们来规划建设，然后下一步再去思考怎么做，比如 C 端如何共同运营等。互联网业务慢慢走出泥潭的时间也就能看得到了，总体感觉不会再花很长时间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 1 日