

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：2023-001

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）；Belle Capital（贝尔资本）；J.P.Morgan（摩根大通）；安信证券；白溪基金；百年保险资产；大君智萌投资；厚特投资；源闾投资基金；北信瑞丰基金；贝莱德投资；博道基金；博时基金；财通证券；昶元投资；诚远基金；创金合信基金；大成基金；大和住银投信投资顾问(香港)；大朴资产管理；丹羿投资；淡水泉投资；东北证券；东方阿尔法基金；东方证券；东吴证券；东方证券资产；东方证券自营；敦和资产；泮杨资产；高盛高华证券；高毅资产；格林基金；观合资产；光大保德信基金；光证资产；广发基金；广发证券；广发证券资产；海恩投资；乐中投资；国海证券资产；国寿安保基金；国泰基金；国泰君安证券；国泰君安资产；国投瑞银基金；海富通基金；拓璞基金；泽兴私募；海通证券；和谐汇一；红土创新基金；泓澄投资；泓德基金；华安基金；华宝基金；华创证券；华福证券；华泰资产；华夏久盈；汇泉基金；混沌投资；嘉实基金；金犇投资；金元证券；君康人寿；理臻投资；民生加银基金；名禹资产；摩旗投资；南方基金；诺德基金；鹏华基金；浦银安盛；趣时资产；人保资产；仁桥资产；道仁资产；合远私募；盟洋投资；摩汇投资；朴信投资；谦心投资；勤辰私募；五地私募；长见投资；中润投资；中域资产；上投摩根基金；上银基金；申万菱信基金；佶佳资本；正圆投资；中天汇富基金；盛宇投资；拾贝投资；世诚投资；泰康资产；泰信基金；悟空投资；西部利得基金；西藏东财基金；西南证券；新时代证券；信达证券；星壤资产；兴业证券；兴银基金；亿衡投资；易方达基金；银华基金；永赢基金；涌悦资产；圆信永丰基金；源乘投资；长江证券；招商基金；招商证券；招银理财；浙商证券；浙商资产；挚盟资本；中国人寿养老保险；中国人寿资产；中海基金；中金公司；中金资产；中欧基金；中泰证券；中纬资产；中信保诚基金；中信保诚资产；中信建投证券；中信证券；中信资产；中意资产；中银基金；中邮创业基金。（排名不分先后）
时间	2023年1月31日 16:00—17:05

地点	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、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、2022 年度业绩预告简要回顾</p> <p>公司于 2023 年 1 月 30 日发布了《2022 年度业绩预告》，归属于上市公司股东的净利润约 9,900-14,700 万元,同比下降 61.13%-73.82%，扣除非经常性损益后的净利润约 11,000-15,800 万元，同比下降 25.44%-48.09%。根据公司初步统计，医疗卫生信息化业务新签订合同金额同比小幅增长，其中千万级订单金额及数量大幅增长；预计全年公司总的营业收入同比增长 10% 以上；回款金额同比略有增长。</p> <p>其他内容请查阅公司 2022 年度业绩预告。</p> <p>二、Q&A</p> <p>Q：2022 年公司还是以两套产品来对接不同用户的需求，导致成本和费用上的压力比较大，2023 年能否推进 WiNEX 的大规模交付？公司用哪些具体举措来解决 WiNEX 和老版本 HIS 产品的融合的问题？在此基础上，2023 年总人数是否会减少？</p> <p>A：2022 年疫情对卫宁影响比较大，WiNEX 的交付形式主要是项目组的方式，并没有大规模推广，主要原因，一是产品需要定点项目的交付来丰富和完善产品功能，我们也做了交付工具，二是当时的环境无法做到各大区实施人员的流畅流动，因此索性以每个项目组去完成每个项目，交付期间基本全封闭。2022 年下半年完成复星健康 4 个大型医疗机构的交付，2022 年底承接北大人民医院的交付，因人员没有复用，综合导致人员数量没有降低反而增加。我们计划今年完成部分产品的两条线的融合，交付、二次开发和维护服务，不是单独一条线去覆盖单独的产品，今年下半年我们计划将子系统做大规模的部署，所以预计 2023 年的人员不会有较大变化。现在还有很多客户在用我们老一代产品，而且他们还要承接 WiNEX 的交付工作，希望在 2023 年底，我们各大区的交付人员可以承接 WiNEX 的大规模交付。</p> <p>Q：政策方面，疫情防控的原因，没有要求电子病历 5 级以上的建设，2023 年是否会释放？未来两年是否会有比较强的政策落地？医疗信创是否会带来新的需求？</p> <p>A：电子病历等级评测本身是比较长期的工作安排，最早是 2011 年启动，当时的政策非强制性，而是医院自愿的方式，因此 2011 年到近几年，推进都比较慢，包括一些医院还参与了国外的 HIMSS 等评测，2018 年电子病历等级评测出了新的标准，相关工作变成相对刚性的要求，规定了什么时间点哪一级医院要达到什么级别的电子病历。相关</p>

工作从 2019 年开始启动，但是不巧 2020 年初就遇到疫情，对相关工作产生影响，进程延迟，原本 2020 年底的要求，即 3 级医院达到 4 级，2 级医院达到 3 级，后来把这个要求改到 2022 年底要完成。2022 年 7 月，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，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。这是去年 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。后续应该能看到更高的电子病历评审要求。2021 年 6 月国务院发布关于推动公立医院高质量发展的意见，提出强化信息化支撑作用，对电子病历、互联互通、智慧管理、智慧服务等智慧医院建设和医院信息化标准化建设都提出要求，2022 年 5 月，国务院发布十四五国民健康规划，明确提出卫生健康信息化建设要加速推进。2022 年 11 月，国家卫健委推出十四五全民健康信息化规划，提出的要求目前还没发现开始落地，预计两会后政策开始逐步落地。市场方面，也可以观察后续项目招投标信息，验证政策是否开始落地。

医疗信创，去年 4 季度大家看到了相关的政策，某地卫健委部署工作，提出了 5 年内实现相关要求，先从外围系统开始，逐步向核心系统过渡。目前的进展感觉没那么快，主要是医疗行业比较复杂，另外就是去年 Q4 到现在，医院的抗疫工作压力依然比较大，重症、老年人的压力还是主要在医院端。可能要等到全社会有所恢复，医院的工作重心才会从疫情防控和重症救治回归到常规工作，可能就会对我们的需求带来正面影响。

Q：后续疫情对公司业务的影响，2023 年的经营预期？

A：目前医院的压力有所减缓，但是去年 Q4 的医疗信息化需求受到较大影响。但有一些刚需项目除外，如北大人民医院，去年 11 月进场，项目组封闭在医院开展工作。如果今年出现再类似去年的疫情影响加大情况，医院的需求可能还会后延。

今年，我们认为总体需求会上升，我们希望内部两套系统能够融合，会对利润的释放有较好的效果，但这需要有个过程，我们希望收入增加，人员不增加，这样能够实现盈利能力的提升，但是利润估计不会急剧上升，因为我们现阶段还是需要人员投入。

2023 年我们的想法是把两条产品线的交付和研发融合，这个是核心，否则人员可能还需要随着收入增长而增长。目前我们没有把利润大规模增加作为目标，而是把两条产品线的融合放在最核心的位置，如果我们把利润作为最核心的指标，而影响两套体系的融合，这个是我们不希望看到的。

此外，整个创新业务板块 3 家主要公司 2022 年合计亏损约 3 亿（2021 年合计亏损约 2.1 亿），对公司归母净利润的影响亏损约 1.3 亿（2021 年影响亏损约 9,000 万）。2023 年我们会采取一些措施，包括引进战投，降低一部分股权等，这些因 2022 年疫情的影响没有完成，希望在 2023 年继续进行；另外就是随着疫情的影响减少，希望这 3 家

公司在经营层面也有所好转。综合起来减少对母公司合并报表利润端的不利影响。

Q：2022 年公司需求和交付受到疫情影响，目前疫情高峰正逐步过去，医院端需求是否开始恢复，2023 年医院信息化预算情况？

A：整体收入增长预计会超过 10%，其中医疗卫生信息化收入增长预计不到 10%，创新业务预计大概是 30%左右的增长。

1 月份是行业的相对淡季，去年 12 月疫情管控的放开，使得医院的工作重点在重症处理上，医疗行业不像其他行业，疫情过后有报复性增长的迹象。但我们商机池里的数量和金额有明显增加。由于我们的市场全覆盖，触达到商机比较多，从老用户的角度，我们跟踪的是他的建设计划，比如电子病历评测 4 级、5 级、互联互通建设等，我们没有看到有太多的报复性增长迹象；从新用户的角度，我们看到比较多的用户对我们的 WiNEX 有期望。

Q：公司新一代产品在北大人民医院上线情况，是否会对公司 WiNEX 产品突破头部医院客户和后续推广产生较好效果？今年 WiNEX 订单和收入占比有如计划和目标？

A：北大人民医院的上线，来自于刚需，而医院的刚需来自于两点，一是新院区，二是原来的供应商不能跟上需求，电子病历和互联互通水平比较低，在政策推动下有可能需要重建，对系统进行整合。但大部分的医院还是渐进式的建设和改进。我们的 WiNEX 在新客户获取中具有优势，包括复星、泰康、北大等项目，在招标过程中我们感受到 WiNEX 有很强的先进性和竞争优势。

北大人民医院项目是去年下半年招标，今年 1 月 20 日凌晨有 4 个院区同时切换，在大年夜晚上切换门诊、急诊、自助机、门诊药房等，并计划在 2 月中旬做 4 个院区住院部分的切换，目前看推进比较顺利，院方也比较满意。

去年受疫情的影响，WiNEX 项目由相对独立的团队做交付，今年我们希望各大区可以有能力和承接大规模推广交付。

新用户选择卫宁的产品，一般都是 WiNEX，老用户而言，有些是有升级改造或者分期实施的计划，可能还会延续我们上一代产品，但是如果希望有脱胎换骨的变化，可能就会像新用户一样，上线 WiNEX。今年我们希望大规模推广 WiNEX，但是占比有可能还是上一代产品更高。

Q：2022 年公司信用减值和资产减值损失计提情况，长账龄应收款解决情况？

A：去年受疫情影响还是比较大，包括回款，导致应收账款、合同资产依然有 20%左右的增长，按照公司坏账计提政策，计提的损失较 2021 年有所下降但是仍然较高。去年 Q1 收款增长约 37%，Q2 受上海疫情影响，Q3 略有好转，但是 Q4 受疫情影响加大，导致回款增速低于收入增速。我们还是想强调这个影响是暂时的，我们会继续加强应

收账款管理，利用时间窗口加大回收力度，预计在未来这些已计提的减值损失会陆续转回。其次，去年老合同的回款，有约 15% 的增长，长账龄的应收账款也有一定的回收，但是新合同在当年的回款少收回约 2 至 3 个亿。另外，今年前 20 天的回款规模虽然比较小，但较去年同期有约 50% 的增长。今年在回款方面，我们有信心有好的改善。

Q: 2023 年主要目标是交付实施团队的整合，能否介绍传统和 WiNEX 的团队情况？

A: 目前在集团大区化管理体系内，研发团队粗略估计约有 1,800 人左右，其中 WiNEX 有近 700 人，其余是上一代产品人员。实施交付团队约有 2,200 人，绝大部分都是上一代产品的交付人员。让如此庞大的团队能够融合到既能满足上一代产品交付，又能在各大区独立交付 WiNEX，具有一定的挑战，原本我们打算从去年就做这样的融合，但受疫情影响，我们去年的主要工作还是产品完善和交付工具，所以大半年的时间两个团队相对分开，对 WiNEX 竞争力的提升有所影响，而且 WiNEX 去年的交付项目有一定压力，所以增加了人员。今年希望分系统能逐步融合，使得我们的新一代产品在全国可以大面积推广。

Q: 商机的角度，是评级产品还是信创还是全民健康信息的需求？去年 WiNEX 在订单中占比？

A: 我们有细分，细化到哪些系统要上院内平台，哪些要上垂直模块，新产品对新用户的吸引力比较大。商机池的量也很大，但不是所有的商机都能转化成合同和收入。根据我们内部初步统计，截至 2023 年 1 月底 WiNEX 的商机金额已超过 2022 年中标金额的 1 倍，而上一代产品的商机增长幅度则没有那么高。WiNEX 订单占比方面，公司 2022 年新客户带来的合同占比大概是 30% 多，而新客户中绝大部分都是因为看中了卫宁的 WiNEX。

Q: 11 月拿到北大人民的项目是有里程碑意义的，北大人民此前有很多子系统提供商，未来如何看到医院的需求变化，是否会向一体化去切换？

A: 大型医疗机构的集成能力比较强，在大型、特大型医疗机构里，信息化建设模式比较多，他会选择各个领域不错的产品线去集成，同时也有一些大型医疗机构自己也会做研发，但是大部分医院不具备集成能力，所以会选择合适的整体解决方案提供商，比如卫宁这样的头部公司。

Q: 我们客户中，各级医院的数量？

A: 目前三级医院大概是 400 多家，数量变化不大。我们总共有 6,000 多家各级医疗机构客户，其中二级医院的占比较高。

Q: 招标订单的增长情况？12 月中标金额同比增长很高，有什么特殊原因？

A: 去年 12 月份的中标金额和签订合同金额在全年的占比都要高

	<p>于往年，主要原因可能是有些区域积压了招投标项目，需要在年底完成，在我们的努力下得到推进。</p> <p>Q：行业是否有集中化的趋势？</p> <p>A：这基本是行业发展必然的方向，从美国这个成熟市场可以看到，2010 年左右就形成了少数几家头部公司占据主导地位的市场格局，而中国目前还没发展到这个阶段。卫宁上市后陆续做了一些并购整合，主要都是区域型的中小公司，总体效果还不错，但后来有些标的公司发现行业内有一些较小规模的公司也上市了，就对我们推进并购造成一定不利影响。较大规模公司的市场化并购，我们 2021 年也进行了尝试，后因故没有完成。但是从行业发展规律来看，行业走向集中一定是趋势，有合适机会我们还是会持续做相关的工作。</p> <p>Q：数据应用方面医院的态度？</p> <p>A：医疗卫生数据的深度应用，是未来趋势，但是从现在的需求来看，还不是最急最刚需，因为医疗信息系统建设方面还有很多短板，现阶段仍以完善系统建设为主。待未来系统建设相对成熟完善了，数据利用自然就会变成刚需。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 31 日