

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：2023-002

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）、CPE 源峰、Goldman Sachs（高盛）、Morgan Stanley（摩根士丹利）、Neuberger Berman（路博迈）、Willing Capital（蔚林资本）、UBS（瑞银证券）、安信证券、百年保险资管、博道基金、博时基金、才华资本、才誉投资、常春藤投资、创金合信基金、淡水泉投资、道仁投资、鼎锋投资、鼎萨投资、东北证券、东北证券资管、东财基金、东方证券、东吴基金、东兴证券、方正证券、沅杨投资、富安达基金、富敦投资、工商银行、工银国际、观合资产、光大证券、贵源投资、国富产业投资、国华兴益保险资管、国泰君安证券、国泰投信、国信证券、国信资管、国元证券、海通证券、和谐汇一、鹤禧投资、恒泰证券、恒越基金、横琴人寿、弘尚投资、鸿道投资、华安财产保险、华安证券、华创证券、华创资管、华软新动力、华泰柏瑞基金、华泰证券、华夏基金、华夏理财、华夏未来、华镇投资、汇添富基金、惠正投资、信佳资本、建投资管、建信保险资管、金攀投资、金牛投资、景顺长城基金、开思基金、理成投资、理臻投资、龙麟投资、盟洋投资、民生证券、名禹投资、南方基金、诺优投资、浦银安盛基金、前海大千华严投资、青沅投资、趣时投资、瑞氩投资、善泽资产、申万宏源证券、深梧投资、拾贝投资、太平洋投资、泰石投资、天安财险投资、天风证券、天弘基金、隆源投资、汐泰投资、星石投资、星元投资、兴证国际资管、玄卜投资、阳光资产、毅木投资、银华基金、胤狮投资、永赢基金、誉辉资本、源乘投资、云阳宜品投资、长城财富、长盛基金、招商基金、招商信诺资管、招银理财、浙商基金、浙商证券、浙商证券资管、正圆投资、中昂国际投资、中汇金投资、中金公司、中科沃土、中泰证券、中天汇富基金、中信建投证券、中信证券、中银基金、中原证券、铸信诚投资（排名不分先后）
时间	2023年4月25日 15:05——16:10
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事长：周炜先生

姓名	<p>董事、高级副总裁、董事会秘书：靳茂先生 高级副总裁：孙嘉明先生 财务总监：王利先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、2022 年度&amp;2023 年一季度业绩简要回顾</b></p> <p>2022 年度，公司实现营业收入 30.93 亿元，同比增长 12.46%，归属于上市公司股东的净利润 1.09 亿元，同比下降 71.33%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.19 亿元，同比下降 43.74%。从收入结构角度看，传统医疗卫生信息化业务收入同比增长 9.40%，其中软服收入同比增长 10.84%，硬件收入同比增长 3.34%；互联网医疗健康业务收入同比增长 28.38%。从订单角度看，全年医疗卫生信息化业务订单新签合同金额同比小幅增长，其中千万级项目 65 个（包含 WiNEX 项目 28 个），上年同期为 36 个，数量及金额同比均增长明显。</p> <p>2023 年 Q1，公司营业收入同比微增。从收入结构角度看，医疗卫生信息化业务收入同比增长 3.73%，其中软服收入同比下降 1.6%，硬件收入同比增长 36.35%；互联网医疗业务收入同比下降 12.73%。毛利率下降的主要原因是收入结构的变化。从订单角度看，医疗 IT 行业复苏不明显。Q1 公司中标订单金额同比小幅增长，千万级订单数量 9 个，与上年同期持平，金额小幅增长。公司中标情况与统计的市场公开招标数据情况比较类似。分析原因，我们认为医院作为外部因素影响的主要行业主体，相对其他行业复苏有所滞后，加上今年两会因素，部分医院的相关工作安排和节奏可能将在两会之后才会陆续落地。从利润端角度看，由于收入基本未增长，成本和费用则是相对刚性支出，再加上股权激励费用增加较多等，导致 Q1 出现亏损。</p> <p>具体内容请查阅公司 2022 年度报告及 2023 年第一季度报告。</p> <p><b>二、Q&amp;A</b></p> <p><b>Q: WiNEX 产品前期在北大人民医院落地后，是否会形成比较好的示范效应，能否看到在其他头部医院陆续得到推广？公司临床产品线的竞争力能否借助新一代产品而大幅提升？</b></p> <p><b>A:</b> 去年 9 月公司启动北大人民医院的交付实施，整体挑战比较大，中间经历了疫情放开，包括医院人员和公司工程师的感染恢复，投入和实施进度有较大压力。公司用了 3 个多月时间完成 4 个院区门诊 WiNEX 上线，今年 4 月上旬完成了总院住院 WiNEX 上线。虽经历了困难，但北大人民医院的交付对 WiNEX 的打磨和交付方法的沉淀有很好的帮助。</p> <p>另一方面，北大人民医院这样头部医院的上线对 WiNEX 推广有帮助。比如今年公司收获了位于重庆的陆军军医大学第一附属医院（西南医院）项目，门诊用了 WiNEX，已正式签订合同，准备进行交付。由于百强医院等头部医院数量不多，每年新院建设或核心应用系统切</p>

换的数量也不多，目前公司积极交流中的百强医院项目有 5-6 个，相信今年还会有头部医院陆续选择 WiNEX。

竞争力方面，WiNEX 发布之后，产品的理念在业内具备先进性，包括由公司率先提出的中台架构，得到用户和专家的认可，口碑很好。挑战在于短期的交付压力，目前还在重点打磨 WiNEX 功能，特别是头部医院的复杂场景，要满足用户需求，树立标杆，更重要的是交付模式要实现标准化，成本才会更可控，这是工作重点。

**Q：国内二级、三级医院在分别达到电子病历 3 级、4 级标准后，是否会进一步提升应用水平？医院今年的信息化预算中，哪些领域是重点方向？**

**A：**目前国内的二、三级医院基本都达到了电子病历 3 级和 4 级应用水平。从政策跟踪和医院交流来看，等级医院评审、公立医院绩效考核等事项对 5 级有明确要求，对考核评分有直接影响，大部分二、三级医院电子病历 5 级将是基本要求。6-7 级要求更高，更多是教学、研究型的医院会去推进。所以 5 级建设在未来是很重要的内容。

公司也在跟踪市场情况：**1.**目前的重点还是智慧医院。去年的市场格局，医疗软件中约 60%是智慧医院，就是核心业务系统，今年预计还是如此。公司也关注了百强医院的信息化内容，除了智慧医院以临床为主，运营管理和科研的需求也较突出。**2.**医院平台以数据为核心，去年项目招投标的份额占到了约 12%，预期未来几年会持续增长，公司已积极布局推进。**3.**医共体是十四五医改重心。基本模式是县域的头部医院牵头，联动基层医疗卫生机构，对公司来说医共体项目的拿下意味着整个县域地区都纳入公司业务范围。**4.**公立医院的改革和高质量发展示范项目，目前已确定了 15 个城市，每个城市都有 5 亿的中央财政资金投入，地方还会有配套，预估其中信息化占比约 20%。**5.**信创，全国医疗启动了信创适配工程，部分地方的要求细则也在出台，相关工作今年会启动建设，预计订单在明后年会明显显现。

**Q：应收账款体量相对还是比较大，今年能否看到比较明显的改善？**

**A：**2022 年受宏观情况影响，应收账款回款未达到年初预期，应收账款余额继续增长，计提的减值也在增加。从结构角度看，长账龄的回款情况更好。2023 年计划目标是回款同比增长 40%以上，目前在按照计划执行，Q1 传统业务回款同比有约 10%的增长。

加大应收账款回款力度已推进了 2-3 年，从内控制度、流程上已经基本渗透到一线人员，也配置了特殊的激励政策。从去年回款情况看，长账龄的回收效果还算不错，但新合同回款进度有所减缓，可能跟疫情下招标、签约的付款方式趋紧有关。去年的合同回款中预付款部分降低较多，跟部分用户资金的短期紧张有关，部分客户希望看到更多进度再付款。长账龄的回收工作已常态化推进，预计会持续改善。

**Q：在医疗 IT 行业以及卫宁的业务中 AI 技术有哪些已验证过可行性的落地场景？相关的投入体量和商业价值如何衡量？公司是否会和通用**

## 大模型厂商合作？

A: 公司是技术型公司, 在 2017 年内部成立了 AI 实验室。研究方向包括医疗大数据平台、医学的数据挖掘、自然语言处理、医学影像处理等。AI 的应用主要集中在: 1. 医疗影像, 行业中案例比较多, 公司跟头部医院有合作, 医院提供临床支持, 公司 AI 加持, 比如测儿童骨龄、胰腺癌诊断、口腔正畸等。2. 自然语言处理, 比如预问诊, 语音或文字转换、病历内涵质控等, 可借助 AI 能力来强化科研和质量监管。3. 医学数据挖掘, 包括多模态医学数据的集成整合, 由于医学场景有数据形态多样, 多元的处理转换和整合对后续的数据应用很关键。公司有专病科研平台, 跟相关医院有合作, 帮助开展临床学术研究等。

关于 AI+医疗的商业价值, 今年 2 月国外研究数据显示, 预估 2023 年全球医疗健康 AI 市场规模 146 亿美元, 到 2028 年达到 1027 亿美元, 年复合增长率接近 50%。国内市场分析数据相对早一些, 动脉网曾对 2020-2025 年做过预测, 从 66.2 亿人民币增长到 378.73 亿, 年复合增长率约 40%, 空间很大。

AI 市场规模很大, 医疗 IT 的专业性强, 不同专科需要很多业务知识和 AI 算法层面做整合, 公司不太可能做所有 AI 场景的业务, 公司的定位是核心业务系统厂商, 希望提供平台化的 AI 生态, 把 AI 算法整合到核心业务系统, 让医务人员使用 AI 算法, 过程中通过数据通道实现用户和算法连接, 我们可以分享到数据通道的利益。

AIGC 方面, 国外有很多公司做, 国内一些互联网厂商也在推动。公司跟通用大模型厂商可能会有合作, 我们觉得使用完全通用的大语言模型在医疗领域可能会有问题, 所以公司也在做自己的大语言模型, 基于 GPT 的算法理念, 结合医疗行业进行优化和调整。1. 会用公开数据集, 把中文医疗相关的数据做整体筛选, 也会用医疗场景相关的数据集。2. 公司下属公司纳里健康布局互联网医疗, 医生和患者对话沟通, 这部分信息公司也在跟医院积极合作, 纳入语言模型的训练数据集范围。3. 近期公司更新了与人民卫生出版社的战略协议, 2019 年签署战略协议是为了 WINEX 双方合作, 提升了 WINEX 知识能力, 这次加入了 AIGC 内容, 很多教科书、考试资料等, 都是语言数据集的基础。目前已经有初步的场景规划, 比如预问诊、智能分诊、问诊等。另外公司跟深圳国家健康医疗大数据研究院、合工大院士团队等也有合作。

**Q: 自研的大语言模型预计投入规模多少, 对短期利润是否会形成压力? 产品推出的时间节点?**

A: 目前公司有投入, 但规模可控, 预计不会对利润产生重大影响。落地方面, 目前考虑今年 5-6 月推出 pilot 测试应用场景, 计划年内与若干医院合作实现具体落地案例。

**Q: 19 年之后无形资产摊销金额逐年提升, 22 年摊销了 7900 万, 23Q1 末无形资产科目有 11 个亿, 怎么处理这块越来越大的摊销压力?**

**A:** 公司是技术型公司，一直非常重视研发投入和技术创新，研发投入占收入比一般在 20%左右，其中满足资本化条件的会转入无形资产。截止 2023 年 3 月底无形资产约有 11 亿元，虽然有压力，但新产品研发会提升产品竞争力和带来更多市场机会，预计随着新产品的批量交付，毛利率也会提升，将会逐步对冲摊销的压力。

**Q: 最新的订单向收入转化周期？有无 25 年的远期收入利润目标？**

**A:** 上一代产品，从项目中标到交付完成，平均转化周期约 9 个月左右，这几年通过优化交付流程，提高标准化水平等，转化周期有所缩短。去年下半年以后，WiNEX 开始正式交付，但目前主要还是项目化方式交付，还没有达到标准化批量交付阶段，会有人员资源占用等问题，效率相对较低，对公司整体订单交付周期有拖累。随着 WiNEX 后续进入批量交付阶段，预计转化周期能得到优化改善。

去年 6 月至今，完整的 WiNEX 系列产品主要通过项目化团队交付，如复星健康的 4 家医院、北大人民医院、泰康医疗下属医院等。期间同时保持两套产品的研发线和交付线，对公司压力比较大。今年的主要目标是实现 WiNEX 门诊医生站和住院临床实现量产，各大区能独立完成区域内 WiNEX 交付。如果两套产品人员能融合成一套，人力资源压力就会减缓，到 2024、2025 年，如果收入可以快速上升，并且人力资源成本没有同步大幅上升，预计净利润就会大幅提升。

**Q: Q1 硬件收入增速比较高，全年硬件占比如何展望？**

**A:** 本身 Q1 营收一般在四个季度里占比最低，约在 10%左右。Q1 硬件占比较高是短期收入结构的波动，会引起相关指标较为异常，可能会对投资者形成干扰，但这种情况不属于常态。展望全年，预计硬件占比与往年基本持平，公司收入结构还是以软服为主。

**Q: 关于子公司的减亏计划以及融资计划？**

**A:** 公司创新业务的三家主要公司，都希望通过引进战投等方式走向独立上市。从落地角度看，三家公司去年和母公司一样都受到外部因素影响，比如卫宁科技的这一轮融资，本来计划是在去年落地，只能延后了大半年。运钥科技的融资计划也在继续推进中。纳里健康的业务结构有一块属于互联网医院系统建设，能带来一定收入，运营部分也不属于大规模烧钱模式，并且去年运营流水有 1 倍以上的增长，趋势向好，所以目前对外融资没那么急迫。后续创新业务子公司融资进展，公司会根据进展及要求及时对外公布。

经营层面，2022 年三家公司合计亏损金额较年初预期放大很多，对公司合并报表影响也比较大。2023 年在外部环境预期较稳定的情况下，预计业务需求将会释放，经营层面的亏损将得到控制，另外这三家公司去年初由于业务开展需要，人员扩充比较多，对成本影响比较大，今年也会有人员及业务的优化安排。所以综合来看，这三家公司总体在 2023 年应该能有所改善。

	<p><b>Q: 上海信创细则说 2025 之前要落实一些任务, WiNEX 和此前 5.X 产品根据信创要求, 适配情况如何? 上海信创为公司带来的新增商机有多大?</b></p> <p>A: 根据有关文件要求, 到 2025 年主要针对的是数据平台, HIS 类核心业务没有特别明确。公司 WiNEX 产品, 全部基于云原生的架构体系, 用 Java 进行开发, 能 100%适配信创的要求。对 HIS 的要求, 相关细则还没出, 但适配改造等工作已经在积极推进。信创从产品角度公司已经完全准备好。</p> <p>新增商机方面, 因为还在规划阶段, 目前没办法准确测算。</p> <p><b>Q: 上一轮创新周期, 我们有 4 朵云的布局, 而现在对 ChatGPT 对我们的影响, 是怎么样的判断? 公司是否会积极创新, 还是稳步推进?</b></p> <p>A: 公司原先提出 4+1 战略, 22 年升级为 1+X 战略, 利用大规模用户群优势拓展创新业务。公司不仅做医疗 IT 交付, 也希望用户群能跟创新业务做对接。我们很关注从实验、场景到可交付运营的模式, 我们自己做一些研发, 也会和其他机构合作, 只要有机会突破的, 我们肯定会抓住机会, 但是我们也不会花费巨资, 在看不到清晰前景的情况下提前大规模做布局。</p> <p><b>Q: 目前公司在 NLP 方面的进展和未来的收费模式?</b></p> <p>A: 预问诊、病历质控, 都用了 NLP 的技术, 我们不会针对技术来收费, 而是融合到产品中, 按功能模块来收费。</p> <p><b>Q: 目前在手订单情况?</b></p> <p>A: 今年 Q1 从中标情况看, 同比小幅增长, 跟全行业总体情况类似。千万级订单数量与上年同期持平 (9 个), 金额略有增长。从我们跟踪的全年商机来看, 有比较明显的增长, 但 Q1 还没有体现落地。今年 4 月份截至目前和 Q1 情况类似, 未看到特别大的变化。</p> <p><b>Q: 22 年医院和公卫订单的分布? 去年投标保证金增长较快的原因?</b></p> <p>A: 2022 年整体订单约有 10% 的增长, 其中医院端增长超过 15%, 约占总订单的 85%, 公卫端下降超过 30%, 约占总订单的 15%。</p> <p>从现金流量角度看, 去年因纳里健康、运钥科技有一些代收代付款项, 导致投标保证金相关科目变化较大。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 25 日