

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年4月27日(周四) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
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 独立董事：王蔚松先生 财务总监：王利先生 保荐代表人：樊愈波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1、董秘先生,今天的业绩说明上多次提人力资源压力大,两套产品人员融合,贵司目前的主要压力是在人力资源吗?贵司预计两套产品人员什么时候可以融合一起呢?是否有一些激励措施增强员工积极性呢?</p> <p>感谢您的关注。卫宁健康属于智力密集型的技术公司,成本、费用与人力资源相关度很高。公司之前已介绍过,希望年内实现两套产品人员的融合。公司通过建立完善有效的绩效考核机制,采用多种方式,包括但不限于基本薪酬、绩效奖金、股权激励等手段,并加强企业文化建设,以吸引和留</p>

住人才。

2、王总好，公司人均工资支出不断增长，人员也不断增长。公司有没有关于人均收入贡献和人均利润贡献的财务考核目标？

感谢您对公司的关注！公司有业务单元绩效考核办法，包括关键业绩指标及激励分配等。谢谢！

3、周总好，我看团队频繁的提及对 WiNEX 产品的期望。想请教，我们投入这么多资源研发 WiNEX 产品是否有风险，WiNEX 的产品是否符合这个行业后续的发展方向？

感谢您的关注。卫宁健康是一家引领行业发展的技术型公司。对于任何创新，可能都会有风险，WiNEX 产品也不例外。公司会谨慎决策，精心组织，严格控制，力争把相关风险降低到最小程度。WiNEX 产品的领先性之前已有详细介绍，这里不再重复。

4、靳总刚才回答：感谢您的关注。公司会继续努力，争取完成 2023 年度经营目标。请问，2023 年度经营目标具体是什么？

感谢您的关注。公司每年都会制定年度经营目标，属于内部经营管理范畴，不属于应披露事项。

5、周董您好，公司去年应收账款计提坏账，这部分未来有回收的可能，公司在这方面有什么具体方案？这部分坏账是因为客户自己经营问题导致无法付款还是因为公司服务没做到位导致无法收款？

您好。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。谢谢！

6、请问一下，公司认为现在的股价符合当前公司估值情况吗？请不要用套话官话，直接回答好吗？谢谢！

感谢您的关注。不同的投资者可能有不同的选股策略、估值方法和评价体系，因监管要求，公司不便对短期股价进行评价。

7、卫宁如此深受散户爱戴，还是要给散户投资者打打气，不负股东所托。

感谢投资者的信任，我们唯有扎实做好主业，争取用良好的业绩为投资者创造长期、稳定的投资回报。谢谢！

8、公司一直觉得人工成本相对开支过大，有没有想过通过人工智能来改变成本结构？

感谢您的关注。公司会根据业务进展情况逐步整合和优化人力资源，目前暂无大规模使用人工智能替代员工工作的计划。未来如有相关计划，会及时向市场通报。

9、请问周总，目前人工智能技术有新的变化。周总对于卫宁健康未来 3-5 年研发的方向如何规划？

您好。作为一家同行业领先的技术型公司，公司非常重视研发和创新，也非常关注各类新技术的发展，包括 AI。公司会结合本行业的特点，积极推动各类新技术在本行业中的应用。谢谢！

10、预计 2023 年营收如何？利润如何？

感谢您的关注。公司会继续努力，争取完成 2023 年度经营目标。

11、你好，周董，公司今年有没有做过利润测算，大概多少？

感谢您的关注。公司会继续努力，争取完成年度经营目标。

12、一季报这么差，2023 年的股权激励还有信心完成吗？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的

暂时现象。公司会继续努力，争取完成年度经营目标。

13、近期股价连续下跌，请问原因是什么？机构投资者持续卖出情况如何？

感谢您的关注。影响短期股价的因素有很多。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。

14、请问目前医疗反腐对医信市场增长是否有影响？

感谢您的关注。我们认为可能对个别地区的个别医院项目招标节奏会造成延后，但预计对整体市场影响不大，因为国家关于发展医疗信息化的政策近年来层出不穷。

15、最近 2 周股价极速下跌，除了市场行为外？与公司近况的基本面是否有关？

感谢您的关注。影响短期股价的因素有很多。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

16、怎么看待你们股票的跌跌不休？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

17、近段时间公司股价一泻千里，领导层对此有应对之策吗？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

18、请问公司预计第二季度经营是否进入正常？有没有可能保持营业额继续增长？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

19、明天会不会退市了？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

20、解释一下怎么业绩这么差？今年会 st 吗？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

21、公司在一季度净利润出现亏损，预计二季度是否会有明显好转？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

22、如何看待 2022 年和 2023 年第一季报的糟糕业绩？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

23、王总好，我们公司信用损失减值和资产减值累计十几个亿了，我们公司一直说医院坏账很少，问题是这样减值也没有看到冲回，尽然没有实际坏账，什么时候减值能够转回？

感谢您对公司的关注！公司按照企业会计准则充分、合理地计提了减值准备，但这个减值准备并不是实际损失。对于收回的应收账款相应都有对减值准备的转回，同时对于新增加的应收账款也有增加计提减值准备。公司非常重视加强应收账款的催收，从 2022 年看，长账龄的应收账款回收有一定的改善。2023 年公司会一如既往加大对应收账款的回收，逐渐降低应收账款余额，同时也会转回已经计提的减值准备。谢谢！

24、业绩不行，怎么给股民交代，是否董事会要有人负责？

感谢您的关注。公司认为短期业绩下降是发展过程中的暂时现象。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

25、你好，周董，我们一直坚信卫宁在行业前列的主导地位，但我们广大小散对于公司这几天的股价表现实在不敢恭维，请问公司未来人工智能方向领域的领先性以及壁垒在哪里？

您好。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，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。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。谢谢！

26、WiNEX 市场推广的业绩是否低于预期？是产品本身优势不明显还是同行竞争的结果？

感谢您的关注。卫宁健康是一家非常专业同时又非常专注的公司，业务聚焦在医疗信息化及互联网医疗健康领域，根据 2022 年 7 月 IDC 最新发布的《中国医院核心管理系统市场份额，2021：支持医疗数字化转型》研究报告，2021 年，在中国医院核心管理系统主要厂商市场份额中，卫宁健康占比为 12.2%，市场份额第一（公司已连续两年排名第一）。另外公司之前已在 2022 年半年报投资者交流电话会议中对同

行业公司产品差异问题进行了详细回答，具体请查阅公司于2022年9月5日上传的投资者交流记录表。简而言之，卫宁WiNEX产品通过市场化竞争陆续取得了复星健康所属医院、泰康医疗所属医院、北大人民医院、和祐国际医院、陆军军医大学第一附属医院（西南医院）等一系列重要项目，说明WiNEX产品的市场竞争力已得到充分印证；另外随着相关项目陆续交付完成，说明WiNEX产品将告别实验室和小批量阶段，正向着大批量交付目标前进，未来市场竞争优势将愈发明显。

27、领导，您好！公司与多少家医院展开医疗信息化的相关合作？公司核心竞争力有哪些？

感谢您的关注。公司服务的各类医疗卫生机构用户达6,000余家，其中包括400余家三级医院，用户遍布全国32个省市自治区及特别行政区，是同行业客户覆盖最广的公司之一。公司的核心竞争力请查阅定期报告。

28、周总，公司今后的发展是否还是只专注于医疗信息化领域？有没有考虑其他数字领域，如果只考虑医疗会不会太过单一？

您好。在国家大力支持“医疗改革、健康中国”的大背景下，我们相信所在的行业具有广阔的发展空间，所以暂无向其他领域拓展的计划。谢谢！

29、请问公司今年有新产品发布会吗？

感谢您的关注。公司今年下半年有相关发布会的计划，敬请关注。

30、导致一季报亏损的主因是什么？对于上市后出现首次亏损，你们怎么看？

您好。由于Q1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。公司会继续根据经营目标推进各项业务开展，如加快两套产品的研发线和交付线的融合，希望早日实现WiNEX门诊

部分和住院临床部分实现量产，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，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。谢谢！

31、财报显示公司近几年毛利率呈现下降趋势，WiNEX 全面铺开毛利率会有改善吗？

感谢您对公司的关注！近几年毛利率总体上变化不大，略有下降，主要是收入增幅低于以人工成本为主的成本增幅。WiNEX 大规模交付后毛利率预计会改善。谢谢！

32、靳总，你好。请问除了现在市场上传统的医疗信息服务商，您怎么看待一些互联网背景的新入者对这个市场的影响？

感谢您的关注。卫宁健康是一家非常专业同时又非常专注的公司，业务聚焦在医疗信息化及互联网医疗健康领域，根据 2022 年 7 月 IDC 最新发布的《中国医院核心管理系统市场份额，2021：支持医疗数字化转型》研究报告，2021 年，在中国医院核心管理系统主要厂商市场份额中，卫宁健康占比为 12.2%，市场份额第一（公司已连续两年排名第一）。公司欢迎其他专业厂商共同参与医疗健康大市场，促进整个行业良性竞争和发展壮大。卫宁对未来的发展充满信心。

33、卫宁健康和卫宁科技有什么不同？

感谢您的关注。卫宁科技是卫宁健康的参股子公司，公司定期报告及公告上有卫宁科技的业务介绍，请查阅。

34、周总，公司 4 朵云的独立上市是否有时间表？您认为哪一家有最先进行上市辅导的可能？

您好。要结合各子公司业务发展情况及外部环境等综合来考虑，目前无法判断先后顺序。公司将根据各子公司的相关进展情况，及时履行信息披露义务。谢谢！

35、创新业务如果长期不盈利，公司管理层如何看待对资本市场的影响？目前对股价严重影响投资者的信心！

感谢您的关注。公司近日与投资者交流时已介绍过：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，今年也都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。

36、以目前的趋势看，公司预计什么时候可以进入正常的业绩增涨态势？

感谢您的关注。公司近日与投资者交流时已介绍过：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 门诊部分和住院临床部分实现量产，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。

37、为什么同个板块，其他公司第一季报优秀，你们这么差的业绩？是否产品技不如人？

感谢您的关注。卫宁健康是一家非常专业同时又非常专

注的公司，业务聚焦在医疗信息化及互联网医疗健康领域，根据 2022 年 7 月 IDC 最新发布的《中国医院核心管理系统市场份额，2021：支持医疗数字化转型》研究报告，2021 年，在中国医院核心管理系统主要厂商市场份额中，卫宁健康占比为 12.2%，市场份额第一（公司已连续两年排名第一）。另外公司之前已在 2022 年半年报投资者交流电话会议中对同行业公司产品差异问题进行了详细回答，具体请查阅公司于 2022 年 9 月 5 日上传的投资者交流记录表。简而言之，卫宁 WiNEX 产品通过市场化竞争陆续取得了复星健康所属医院、泰康医疗所属医院、北大人民医院、和祐国际医院、陆军军医大学第一附属医院（西南医院）等一系列重要项目，说明 WiNEX 产品的市场竞争力已得到充分印证；另外随着相关项目陆续交付完成，说明 WiNEX 产品将告别实验室和小批量阶段，正向着大批量交付目标前进，未来市场竞争优势将愈发明显。

38、请问周董，医疗信息化未来几年应该是行业高速发展的最佳时期，周董认同这样的看法吗？希望公司能将电子病历龙头企业嘉和美康收入囊中，壮大自己，成为国内的塞纳。

您好。1. 认同。从国家出台的相关行业政策如十四五国民健康规划、公立医院高质量发展、智慧医疗等结合行业发展阶段来看，未来几年医疗信息化行业仍是高景气度。2. 感谢您的建议。

39、近期卫宁科技有独立上市计划吗？

感谢您的关注。近日公司刚刚公告了卫宁科技的新一轮融资安排，为其后续 IPO 奠定了坚实的基础，具体请查阅相关公告。

40、周总您好，上海市人民政府办公厅印发《关于新时期强化投资促进加快建设现代化产业体系的政策措施》的通知里提及的对于人工智能的补贴，公司是否符合条件申领？

感谢您的关注。公司会根据相关通知要求，对照申报条

件，如符合条件将积极参与申报。

41、现在卫宁手上有多少订单？

您好。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。谢谢！

42、和万达信息，东华软件相比，你们的优势在哪？怎么说服投资人投资？

感谢您的关注。卫宁健康是一家非常专业同时又非常专注的公司，业务聚焦在医疗信息化及互联网医疗健康领域，根据 2022 年 7 月 IDC 最新发布的《中国医院核心管理系统市场份额，2021：支持医疗数字化转型》研究报告，2021 年，在中国医院核心管理系统主要厂商市场份额中，卫宁健康占比为 12.2%，市场份额第一（公司已连续两年排名第一）。

43、会和阿里合作，开展医疗 AI 大模型的应用吗？

感谢您的关注。公司于 2022 年初正式将“双轮驱动”战略升级为“1+X”战略。“1”是基于统一中台的 WiNEX 系列产品，实现医疗卫生服务资源数字化；依托开放互联的卫宁数字健康平台 WinDHP，构建行业数字基座“+”，汇聚并数字化医药健险各方能力；通过能力交换兑现价值，在数字空间构建出数字化产品、数据服务创新、互联网医院、医药险联动等“X”个数字健康应用场景，充分释放医疗机构能力，持续丰富医疗数字化生态。因此，卫宁健康愿意与不同的战略合作伙伴一起，共同推动包括 AI 在内的各类应用向前发展。

44、投资贵司快八年了，之前卫宁让我坚守的理由是很稳健，业绩一直稳步增长。因为疫情业绩有影响情有可原。但是今年一季度的亏损说实话着实有点让人意想不到了，接下去的三个季度可没有疫情这个理由好找了，想请问管理层今年的战略规划是什么？个人觉得光靠产品是拿市场份额是不

够的，医疗信息化市场太分散了，公司在今年是否有进一步兼并其他友商的计划？

感谢您的关注。1、公司今年的战略规划请查阅年报及近日投资者交流记录。2、从美国等发达国家的相关行业长期发展角度看，并购整合是大势所趋。公司上市以来，一方面继续通过不断扩展自身营销服务网络的方式拓展业务，另一方面则通过并购整合的方式拓展业务。其中并购整合又主要分为两种方式：一是直接并购在某些区域有一定用户和体量的区域龙头公司，比如山西、安徽、天津等子公司属于此类；二是与外部相关方合作新成立控股合资公司，待条件成熟时再收购少数股东的股权，比如之前公告的重庆、四川子公司就属于此类。只要是认同卫宁健康的文化和理念，愿意与卫宁健康共谋长远发展的标的公司，我们都非常欢迎。

45、请问高层最近有减持计划吗？

您好。截止目前公司未收到相关计划通知。谢谢！

46、董秘您好！东华刚宣布和腾讯签署深化战略合作协议，请问公司和阿里是否有进一步深化合作的计划？通义千问伙伴计划首批7个名单里没有卫宁，请问公司是否会接入或者已经接入通义千问？另外截止到4.20 股东人数麻烦告知，谢谢！

感谢您的关注。1、公司于2022年初正式将“双轮驱动”战略升级为“1+X”战略。“1”是基于统一中台的WiNEX系列产品，实现医疗卫生服务资源数字化；依托开放互联的卫宁数字健康平台WinDHP，构建行业数字基座“+”，汇聚并数字化医药健险各方能力；通过能力交换兑现价值，在数字空间构建出数字化产品、数据服务创新、互联网医院、医药险联动等“X”个数字健康应用场景，充分释放医疗机构能力，持续丰富医疗数字化生态。因此，卫宁健康愿意与不同的战略合作伙伴一起，共同推动包括AI在内的各类应用向前发展。2、根据中国结算深圳分公司下发的最新数据，截至2023

	<p>年 4 月 20 日公司股东户数为 76,733 户。</p> <p>47、请问纳里健康会不会通过融资引入战略投资股东的计划？运钥科技引入投资股东进展如何？</p> <p>您好。两家公司都希望通过引进战投等方式走向独立上市。但落地节奏不一致。运钥科技的融资计划一直在推进中。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。后续两家子公司融资进展，公司会根据进展及要求及时对外公布。谢谢！</p> <p>48、刘总，周总，高管，近期有减持计划吗？</p> <p>您好。目前没有，若有相关计划会根据规定及时披露。谢谢！</p> <p>49、公司最近是否有增持计划？</p> <p>您好。若有相关计划，会根据规定及时披露。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 27 日