

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：2023-004

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）、Aspex Management（思柏投资）、LMR Partners、Tokio Marine Asset Management（东京海上国际资管）、Morgan Stanley（摩根士丹利）、FIL Limited（富达国际）、安信基金、安信证券、百年保险资管、鲍尔太平、北大方正人寿资管、成泉资本、泓澄投资、汇信聚盈投资、卧龙投资、源乐晟资管、博道基金、博时基金、博泽资产、财通证券、财信证券、乘是资产、淳厚基金、大成基金、大和住银、大家资管、大朴资产、淡水泉投资、东北证券、东方财富、东方基金、东方证券、东吴基金、东兴证券、度势投资、敦和资管、方正证券、沅杨资产、富敦投资、工银瑞信基金、观合资产、光大保德信基金、冠达菁华投资、广发基金、广发证券、鼎熙资本、玄甲投资、国联安基金、国联人寿、国联证券、国融基金、国寿安保基金、国泰基金、国泰君安、国泰投信、国投瑞银基金、国信证券、海富通基金、海通国际、海通证券、合煦智远基金、和基投资、横琴淳臻投资、红杉资本、红塔证券、鸿运投资、华安基金、华宝基金、华创证券、华泰柏瑞基金、华泰保兴基金、华泰人寿保险、华泰证券、华泰资管、华西证券、华夏基金、汇丰晋信基金、汇丰前海证券、汇泉基金、汇添富基金、惠升基金、嘉合基金、嘉实基金、建信保险资管、江信基金、交银施罗德基金、金與资产、玖鹏资产、开心龙基金、开源证券、理成资产、亿盛开元资管、弥远投资、明河投资、南方基金、农银汇理基金、磐厚动量、鹏华基金、平安证券、璞醴资产、浦发银行资管、浦银安盛基金、前海钜米资本、金光紫金投资、全国社会保障基金理事会、全天候投资、泉果基金、仁桥资管、融通基金、瑞银证券、沙钢投资公司、山西证券、本颐投资、常春藤资管、从容投资、道仁资管、敦颐资管、沅杨资管、高毅资管、光大证券资管、和谐汇一资管、弘尚投资、竑观资管、华泽投资、玖歌投资、聚成投资、瞰道资管、理成资管、盟洋投资、弥远投资、谦宏投资、乾惕投资、勤辰资产、青沅资管、瑞氮资管、睿郡资产、睿郡资管、森锦投资、世诚投资、天猷投资、汐泰投资、仙人掌投资、驯致投资、涌贝资管、煜德投资、

	<p>原点资管、长见投资、兆天投资、照友投资、紫阁投资、上汽顾臻、申万宏源、大道至诚投资、德威资本投资、纽富斯投资、前海云溪基金、清水源投资、恒盈富达资管、恒盈资管、泰石投资、中金阿尔法投研公司、中兴威投资、唯德投资、正圆投资、中天汇富基金、拾贝投资、太平基金、泰康资产、泰信基金、泰旻资产、天虫资本、天合投资、天弘基金、万家基金、万向信托、西部自营、西藏隆源投资、西南证券、溪牛投资、京华山一国际、橡树岭投资、霄沣投资、新华资管、信达澳亚基金、星泰投资、兴业证券、兴银理财、兴证全球基金、幸福人寿保险、亚太财险、阳光资产、野村证券、银河基金、银华基金、银杏环球资本、永安国富资管、远策投资、远信投资、悦溪投资、长城财富、长城基金、长江证券、招商基金、招商信诺资管、招银理财、四叶草资管、浙商证券、民生银行、人保资管、人民养老保险、人寿养老保险、中海基金、中金公司、中融基金、中泰证券、中天国富证券、中信保诚资管、中信建投证券、中信证券、中银基金、中邮人寿保险、众安保险、长乐汇资本。（排名不分先后）</p>
时间	2023年7月5日 9:05—10:15
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>副董事长：刘宁先生 董事、总裁：WANG TAO（王涛）先生 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 副总裁/CTO：赵大平先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长被留置事件介绍</p> <p>公司工作人员于2023年7月2日收到茂名市监察委员会的电话通知，公司实际控制人、董事长周炜先生被实施留置措施。经公司与周炜先生家属确认，周炜先生于2023年7月1日被实施留置措施。截止本次交流活动进行时，公司尚未收到上述留置相关书面通知，亦未收到有权机关对公司的任何调查或者配合调查文件，暂未知悉留置调查的进展及结论，公司将持续关注上述事项的后续情况，并严格按照有关法律、法规的规定和要求，及时履行信息披露义务。</p> <p>公司拥有完善的治理结构及业务流程，日常经营管理工作由公司高管团队负责，公司高管团队已针对相关事项做了妥善安排，董事长更多是主持公司战略层面的工作，目前公司经营正常。另外，在公司章程中也有明确规定，如果董事长无法履职时，将由副董事长来履职，公司将根据事态发展，根据公司章程的相关规定由副董事长代为履行公司董事长等职务。</p> <p>昨晚深交所就董事长被留置事件向公司发出了关注函，经公司公开查询，类似事项深交所基本都会发函关注。关注函本身并不带有任何处罚含义等。</p> <p>二、公司近期经营情况介绍</p>

详见附件 PPT。

二、Q&A

Q（1） 在周总出现突发情况之后，公司的经营管理现在大概处在什么样的状态？**（2）** 因为老客户粘性可能会强一点，新客户可能需要持续开拓，那么近期在新老客户的维护和拓展方面，有没有感受到情况方面的变化，甚至是压力？

A: 卫宁作为一家已经上市 10 多年的上市公司，又是行业的头部企业，公司治理结构比较完善，高管团队有各自分工，已经形成了较成熟的运行机制。所以就一些具体事项的影响方面，目前暂时还没有体现。当然我们也会关注事态的进一步的发展，假如有对公司经营不利的情况发生，公司会根据内控制度的流程出台相应的应急预案。

目前来看这个事情对公司经营的影响比较有限，因为用户选择卫宁基本都是基于我们的技术和服务，而我们是一家以技术和服务见长的专业公司，特别是 WinEX 产品推出以后，很多新客户都愿意选择卫宁。我们希望以自己的领先技术和产品去服务客户。我们的团队，此时会更加积极主动的去跟用户沟通，让用户了解不会因为上述突发事件而影响我们整个公司的经营。

Q: 因为 7 月份我们的大临床产品可以正式进行批量化的推广。**（1）** 在医院今年的财政预算相对比较紧张的情况下，大家对于新产品的认同度和替换的意愿如何？**（2）** 在替换的过程当中，是会以一个整体性的快速替换为主，还是一个以渐进式的，比如今年替换一些，明年替换一些这样的方式为主？**（3）** 三个一的交付方式对于我们效率的提升，以及长期来讲，我们人员的成本和生产效率方面，会产生怎么样的影响？

A: 我们今年 7 月份进入大批量交付阶段，在 7 月份第一批要上线的医院大概有十几家，现在已经进入交付状态。后面我们会持续关注我们的客户情况，一次十几家交付我们觉得是一个不错的信号。

交付方式上，公司在设计产品的时候，我们采用解耦方式，也就是搭积木的拼接方式，根据用户的情况，比如我们最早推出的是门诊，现在是大临床整个体系，后面还会有其他的业务模块，甚至还有我们生态的小产品模块，我们在设计体系的时候都是这种能独立跑，又可以拼在一起跑的模式。所以我们会根据用户的实际情况，有的用户只升级一部分，而有的用户支持进行全量替换，我们都可以操作。我们会根据实际的情况和用户的投入情况去看。效率方面，我们今年设定的阶段性目标是希望能够提升 30% 的效率。

Q: 从上半年的招标订单来看，整个行业层面，医疗 it 需求复苏的节奏比年初的预期更弱，这可能跟地方财政偏紧，以及公立医院的监管压力比较大有一定的关系。但这些因素下半年还是会存在，所以想请

领导对今年下半年医疗行业的订单增速做一下判断，能不能合理的预测一下全年的订单和收入的增速？

A: 由于疫情防控政策是去年底放开，放开之后大面积感染，整个救治压力包括一些老年人、并发症等都集中在了医院环节，所以导致医院日常经营的复苏实际上比预期要滞后。所以我们能看到 3 月份左右，有些医院的门诊恢复量跟常规年度比还是有一定的差距。再加上三年的疫情，对中国各地的经济都造成了不同程度的影响，各地财政方面的节奏可能会受到一些干扰。综合导致从年初到目前累计订单比年初预期的增速要慢一些。。

我们也在跟踪市场的订单情况，1~3 月同比基本持平，4~5 月同比小幅增长，6 月同比微增，但环比增速略有下降。

我们直观上感受市场需求还是比较强烈。从我们内部的商机来看，规模上还是够的，但整个进度可能存在一些延期或者滞后的现象。

自从公司新产品发布之后，对于市场的影响还是比较凸显，市场反响和口碑都较积极正面。我们去年和今年上半年有一些重大的战略性项目，也是通过我们产品和技术策略的能力赢得了竞争，拿下了这些项目。我们在下半年会持续强化产品技术能力和市场转化。WiNEX 大临床已经具备了批量交付的能力，我们也会把这部分的能力转换成我们在市场侧的一个竞争优势，去加速推进，进一步把市场做大。

我们对效率的提升也比较有信心，通过交付能力的提升，我们相信收入侧的增速会比我们在订单侧的增速有一定的放大作用

Q: 去年公司最后的经营利润，包括净利润，影响比较大的因素包括几块：应收款的减值，互联网子公司亏损，还有 WiNEX 大项目整体的交付效率不是很高，想请领导分享一下今年上半年这几块改善的情况，能否对全年做一下展望？

A: 在 2021-2022 年度，计提类科目对报表利润端影响比较大。另外创新业务板块的亏损，尤其是 2022 年度三家主要公司合计亏损额超过 3.5 亿，对报表利润端有很大的影响。相关情况预计在今年会有不同程度的改善，一个是应收账款合同资产计提类，我们今年会把收款，尤其是历史合同款项的回收作为重点工作，二是创新业务板块的公司在资本层面采取了一些措施，在今年 4 月、5 月都有不同的融资安排，包括后续可能有更多资本层面的安排，可能会对上市公司利润端的影响有所缓解。总的来说一方面是这些公司自身经营层面的改善，另一方面是通过资本层面的一些安排，综合对上市公司报表利润端的不利影响可能会有不同程度的减少。相关工作正在推进过程中。当然今年需摊销的股权激励费用同比有较大增长会带来不利影响。

预计整个市场的短期趋势是今年的增量可能有一定压力，但是我们今年考核很重要的一块就是新合同的拓展，我们有足够能力，就应该可以去获取新的客户和市场。我们会对新合同的获取和数量金额都会做一个定期的跟踪，每周的周报里面都对业务单元有考核的因素。

收款是今年一个最重要的考核项，回款是两块：一块是库存合同

	<p>的回款，把有可能的收回来，另一块是当年新合同的回款。希望通过抓回款、抓项目关闭和抓新客户、新合同的获取，来提升公司在整个市场竞争力，同时对财务报表有比较大的改善。</p> <p>Q: 董事长在上海还是已经在茂名了？</p> <p>A: 据家属反馈的信息是 7 月 1 日（周六）早上带离，由上海去往茂名。</p> <p>Q: 留置期间，咱们能够有律师和董事长去交流吗？</p> <p>A: 目前公司和董事长之间没有交流通道。此次事发突然且在周末，公司知悉后，紧急向监管部门进行了汇报，另外也向上海市相关政府部门进行了汇报，相关部门也给予公司一些指导和协助。</p> <p>Q: 新产品 WiNEX 的推广情况，北大人民这个项目对于公司开拓华北市场是非常关键的，这个项目的进展情况？北大人民项目的交付过程有没有积攒经验对以后的交付会不会有加速？</p> <p>A: 这个项目公司很重视，投入很多。我们是在春节期间进行上线，上线的时候有较多人在项目现场，但不是一直有那么多人。上线支持和正常项目人员投入的是不同概念。</p> <p>整个项目目前进入稳态运行，同时在逐步加深一些新的需求，比如说更高水平的电子病历的建设、北京推行的患者服务、医保改革，这些新的工作已经进入第二个阶段了。从使用者的角度来讲，目前系统承载的业务量都是能平稳运行。因为老系统使用接近 20 年，使用者会有使用习惯的培养过程，大部分的医护人员都已经适应新系统。</p> <p>在这个项目执行过程中，我们沉淀了很多知识和经验，包括一些管理方法，对我们后续的交付体系有益，我们也要在这个项目中整理出很多东西，以后标准化输出。</p> <p>Q: 相比传统的 5X 产品，规划的未来在同等金额体量的项目过程当中，在交付端的人员和交付时间的减少体量？</p> <p>A: 从目前几个案例来看，北大的交付上线约四个多月，我们最近在上海一个中等规模的医院的交付上线约一个多月，整个交付的效率有较大提升，我们目前设定目标是 30%的效率提升。</p>
附件清单（如有）	2023 年 7 月 5 日卫宁健康经营情况交流会
日期	2023 年 7 月 6 日