

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：2021-003

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会交流活动</u>
时间	2021年9月17日 14:00——16:30
地点/方式	网络交流
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	<p>投资者互动问答：</p> <p>Q：公司到年底能否顺利完成 200 家落地？</p> <p>A：您好！感谢您的关注。公司在 8 月 31 日上传的投资者电话会议交流记录中已介绍过：截至今年 6 月底，WiNEX 产品已在约 70 家医疗机构落地，另有 300 多家医疗机构有建设意向，需要逐一去落地，释放效果有明显提升。年初制订的全年 200 家用户推广目标，从现在条件来看，具有完成的可能性。谢谢！</p> <p>Q：刚才董秘说的订单增速 35%，按照去年的营收可以理解为 2021 年的营收会在 30 亿左右吗？winex 毛利率是多少？未来在住院系统上面会不会加大研发和完善速度？谢谢！</p> <p>A：您好！感谢您的关注。1、预计全年业绩将保持良好增长。2、WiNEX 产品目前推广数量还未达到大批量，毛利率水平还不太稳定，但区别于传统的交付模式，WiNEX 专属的云交付团队可快速响应，通过 WxP 云端交付运维平台，支持系统的远程交付与运维，实现系统部署、运维云端化，能够充分保障各地多用户同时交付，缩短交付周期和提高交付质量，极大体现 WiNEX 全域适配与高效交付能力，因此预计会比老一代产品毛利率高。3、9 月 6 日，天津市海河医院 WiNEX 系统成功上线，上线范围涉及医疗、护理、检验、影像、体检、病案管理、医务管理、质量管理、财务管理等多部门业务，成为全国第一家在大临床范围内全线上线 WiNEX 系统的医院，是公立医院数字化转型进程中一座新的里程碑。本项目的建设取得了一系列落地性成果，将进一</p>

步缩短 WiNEX 大临床产品在其他医院的实施周期，推进医院数字化转型的进程。谢谢！。

Q：运营用户的获取，如何和医院分配共同更好运转？

A：公司在积极推动互联网医院的发展，推动依托线下医疗机构的互联网业务，我们认为，只要能真正将医疗业务在互联网上形成闭环，那么就可以与医院形成双赢的局面。

Q：周董，您好：贵公司的可转债，在近期股价持续低于转股价格 85% 的条件下，是否会考虑调低转股价？调低后，如果 15 个交易日股价能够维持在 130% 以上，就可以强制债转股。这对于公司减少财务成本是有益处的吧？

A：您好！感谢您的关注。公司目前暂无相关考虑。谢谢！

Q：周董，您好：贵司是否考虑调低转股价？目前已经达到条件了。

A：您好！感谢您的关注。公司目前暂无相关考虑。谢谢！

Q：医保这边怎么去对比和其他上市公司的竞争优势？

A：您好！感谢您的关注。以前介绍过，2019 年卫宁科技中标了国家医保信息平台项目中非常核心的第 6 包-基金运行及审计监管子系统、医疗保障智能监管子系统。在此基础上，卫宁科技今年的业务推进情况非常不错，截至 6 月底，直接中标 15 个省份的医保平台项目，最新又增加了 2 个省份，目前共有 17 个直接中标的省级医保信息平台项目，此外还有间接取得的项目，优势非常明显。至于其他公司，则可能相对擅长其他业务子系统，公司不便评论。谢谢！

Q：我是全仓持有卫宁三年的投资人。请问董秘，今年股价如此萎靡不振，公司可否给投资者多一点信心，进行合理正规的市值管理？

A：您好！感谢您的关注，也感谢您三年来的支持。公司注重市值维护，自上市以来业绩不断增长，基本面良好，二级市场价格受经济环境、市场情绪等多种因素影响，公司将继续不忘初心，努力工作，不断提高经营质量，坚持以优异的业绩回报股东和社会，也会积极研究市值管理措施。不过从长期看，支撑股价最根本的还是公司业绩，公司持续做优做强的信心和决心不变。谢谢！

Q：医疗信息行业，一旦医院采用了某厂商的系统，一般情况不会采用其它厂家。这是否导致行业集中度在一个较长的时间内始终分散。建议卫宁加大西部和东北地区的投入，地区份额极度不平衡。

A：随着高级别的电子病历等级评测、互联互通、智慧医院等高难度的评测要求的提出，现在一般的小型 HIS 公司的市场份额在减少，一些头部企业的市场份额会有所扩大。同时，我们也会加强全国市场的全覆盖工作，感谢您的建议，我们会加大西部及东北地区的投入！

Q：刘总和周总 为什么不二增持？低价激励就年年有？

A: 您好!感谢您的关注。经了解,截至目前公司大股东暂时没有增持计划。今后若有相关增持计划,会严格按照相关要求及时履行信息披露义务。谢谢!

Q: 近期公司股价不断下滑,公司是否有信心维护股票价格?作为智慧医疗龙头公司,我们作为看好此行业的龙头公司都有着很大信心,但股价从去年年底不断下滑,公司是否有增持计划?

A: 您好!感谢您的关注。经了解,截至目前公司大股东暂时没有增持计划。今后若有相关增持计划,会严格按照相关要求及时履行信息披露义务。谢谢!

Q: 目前卫宁的互联网医疗产品在中国是排在第几位?

A: 您好!感谢您的关注。截至今年上半年,纳里健康平台提供互联网医疗应用服务的医疗机构累计达 6,800 余家,其中与实体医疗机构已签订合作共建协议(含已取得医疗机构执业许可证)的互联网医院累计 310 余家。而根据国家卫健委 7 月份公布的数据,截至 6 月全国互联网医院为 1600 多家。根据公开数据,公司互联网医院业务在同行业中继续名列前茅。谢谢!

Q: 四月初买入到现在,刘宁减持闹剧事件。收购创业失败,周总家庭分配。融券突然大增 请问老总们是刻意利空?

A: 感谢您对公司的关注。公司注重市值维护,自上市以来业绩不断增长,基本面良好,二级市场价格受经济环境、市场情绪等多种因素影响,公司将继续不忘初心,努力工作,不断提高经营质量,坚持以优异的业绩回报股东和社会,也会积极研究市值管理措施。谢谢!

Q: 卫宁健康,公司如何维护股东权益?一年多阴跌不止?

A: 感谢您对公司的关注。公司注重市值维护,自上市以来业绩不断增长,基本面良好,二级市场价格受经济环境、市场情绪等多种因素影响,公司将继续不忘初心,努力工作,不断提高经营质量,坚持以优异的业绩回报股东和社会,也会积极研究市值管理措施。谢谢!

Q: 您好,作为贵公司的一名普通投资者,对公司长期看好,希望在周董在市值管理上多多益善,特别对董秘互动及时,表示感谢!希望早点做医疗互联网的“茅”。

A: 谢谢信任,一定全力以赴!

Q: 2019 年经营性净现金流改善明显,未来几年从管理层面,是否会持续改善现金流?

A: 感谢您对公司的关注。公司非常重视现金流管控,将回款指标作为业绩考核导向。通过强化项目首页、严控项目节点、加强考核等管理措施加速回款。同时,公司还积极梳理项目遗留问题,解决项目卡点,推进项目交付,提高项目运营效率。通过努力,公司已经取得了一定的成效,现金流持续在改善。未来公司还会持续加强此项工作。谢谢!

Q: 董事长您好, 卫宁健康的业务 21 年比 20 年大约增长多少?

A: 预计将继续保持良好增长!

Q: 请问 winex 的用户粘性如何?医院会不会轻易更换?

A: 与原先产品比较, 我们 WINEX 产品更具有先进性, 用户使用感受也更好, 所以用户的粘性会增加。我认为只要是用户满意的产品, 一般不会轻易更换。

Q: 公司云医业务的团队及股权架构如何?

A: 您好! 感谢您的关注。云医纳里健康目前为公司控股孙公司, 其股权结构为: 卫宁健康持有 7.4325% 的股权, 卫宁互联网(为公司全资子公司)持有 61.9375% 的股权, 员工持股平台杭州阜通投资合伙企业(有限合伙)持有 13.2875% 的股权, 总经理刘琛持有 17.3425% 的股权。谢谢!

Q: 周董, 公司股价近一年持续低迷, 这节点转让股份给私募是不看好未来吗? 还有刘总也是神操作, 做减持准备吗? 应对股价低迷, 公司有何举措??

A: 您好! 感谢您的关注。1、公司大股东周炜、刘宁近期并非是向市场减持, 而是其与一致行动人之间内部转让股份(详见相关公告)。2、公司 2020 年 9 月 14 日回复互动易上相关问题时已经作了详细解答, 现重复如下: 需要澄清一下, 您说的股东近期一直在减持并不是事实, 可能是误解或被第三方误导了。事实是: 公司于 2020 年 7 月 8 日、8 月 27 日分别披露了实际控制人周炜和王英、持股 5% 以上股东刘宁增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划的提示性公告, 并于 7 月 24 日、9 月 7 日分别披露了上述计划完成的公告。经向上述股东了解, 此次转让是出于家庭资产规划目的(主要为了具备新政下网下打新资格), 上述股东各自将其持有的一部分股份转让给了由其一致行动人 100% 持有的私募基金产品, 并与该私募基金产品签署了一致行动人协议, 且明确约定上述股东及其一致行动人须遵守“双方持股合并适用《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等规定”。所以从上述股东的角度看形式上是在减持, 但从其一致行动人(私募基金产品)的角度看却是同步在增持, 双方合计之后持股数量、受到的减持约束并未发生变化。建议您认真阅读公告, 以免产生误解或被第三方误导。谢谢!

Q: 如何看待公司现在股价?

A: 您好。公司在二级市场的股价受公司基本面、行业景气度、宏观经济环境、资本市场供给和投资者风险偏好等多方面因素共同影响。我们力争做好业务, 为投资者提供长期的投资回报。谢谢!

Q: 请问董事长对公司现在股票价格怎么看?

A: 您好。公司在二级市场的股价受公司基本面、行业景气度、宏观经济环境、资本市场供给和投资者风险偏好等多方面因素共同影响。我

们力争做好业务，为投资者提供长期的投资回报。谢谢！

Q：您好，我是卫宁健康的一名中小投资者，全仓持有卫宁三年多，很多感慨。首先希望公司发展越来越好！以下是我的问题。请问刘董股份减持或者说转让什么时候能够结束？Winex 最新落地情况？

A：您好！感谢您的关注。1、公司大股东周炜、刘宁近期并非是向市场减持，而是其与一致行动人之间内部转让股份（详见相关公告）。2、公司 2020 年 9 月 14 日回复互动易上相关问题时已经作了详细解答，现重复如下：需要澄清一下，您说的股东近期一直在减持并不是事实，可能是误解或被第三方误导了。事实是：公司于 2020 年 7 月 8 日、8 月 27 日分别披露了实际控制人周炜和王英、持股 5% 以上股东刘宁增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划的提示性公告，并于 7 月 24 日、9 月 7 日分别披露了上述计划完成的公告。经向上述股东了解，此次转让是出于家庭资产规划目的（主要为了具备新政下网下打新资格），上述股东各自将其持有的一部分股份转让给了由其一致行动人 100% 持有的私募基金产品，并与该私募基金产品签署了一致行动人协议，且明确约定上述股东及其一致行动人须遵守“双方持股合并适用《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等规定”。所以从上述股东的角度看形式上是在减持，但从其一致行动人（私募基金产品）的角度看却是同步在增持，双方合计之后持股数量、受到的减持约束并未发生变化。建议您认真阅读公告，以免产生误解或被第三方误导。3、截至 8 月底，WINEX 已在全国 115 家医院落地，覆盖 25 个省份，遍及东北、华北、华中、华南、华东、西北、西南各区域。落地医院类型多样，既有大型三甲医院，也有中型公立医院、民营医院，既有综合性医院，也有中医、妇幼、儿童、肿瘤、传染病、精神卫生等专科医院。谢谢！

Q：请董事长，卫宁健康的发展战略上是否需要通过合并，收购同业公司来提升市场占有率？公司目前在行业里有何竞争优势？友商有没有开发对标 Winex 这样的产品？

A：您好。公司作为行业领军企业，持续做优做强的信心和决心不变，未来将继续积极推动行业市场化整合。公司所在行业的竞争格局以及公司在行业中的地位，请查阅公司定期报告、公司网站、微信公众号上相关介绍。谢谢！

Q：请问靳总，疫情对医疗信息市场的影响如何评价？疫情期间医院收入下降这是否对这两年医信投入不足？

A：您好！感谢您的关注。公司在 8 月 31 日上传的投资者电话会议交流记录中已介绍过：我们上半年订单增长呈现良性恢复的过程。2020 年合同订单约 25 亿多，2019 年约 27 亿多，是公司历史上第一次出现同比下降，但本质上这不是医院的需求取消，而只是延后。去年大多医院工作重心在防疫，很多项目没有推进或延后推进，医院招投标也纷纷延后，这样使我们新签合同订单略有下降。但从实际业务需求来看，并没有下降，反而有一定增长。今年上半年有明显恢复，同比增

长比较明显。我们从最严格的已签署合同金额来看，同比增长超过35%。创新业务开展也非常不错，业务数据增长非常明显。截至8月底，合同金额同比继续保持良好增长态势。谢谢！

Q：您和刘董把股票转到私募基金是什么考量？

A：您好！感谢您的关注。1、公司大股东周炜、刘宁近期并非是向市场减持，而是其与一致行动人之间内部转让股份（详见相关公告）。2、公司2020年9月14日回复互动易上相关问题时已经作了详细解答，现重复如下：需要澄清一下，您说的股东近期一直在减持并不是事实，可能是误解或被第三方误导了。事实是：公司于2020年7月8日、8月27日分别披露了实际控制人周炜和王英、持股5%以上股东刘宁增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划的提示性公告，并于7月24日、9月7日分别披露了上述计划完成的公告。经向上述股东了解，此次转让是出于家庭资产规划目的（主要为了具备新政下网下打新资格），上述股东各自将其持有的一部分股份转让给了由其一致行动人100%持有的私募基金产品，并与该私募基金产品签署了一致行动人协议，且明确约定上述股东及其一致行动人须遵守“双方持股合并适用《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等规定”。所以从上述股东的角度看形式上是在减持，但从其一致行动人（私募基金产品）的角度看却是同步在增持，双方合计之后持股数量、受到的减持约束并未发生变化。建议您认真阅读公告，以免产生误解或被第三方误导。谢谢！

Q：近年来公司高层不断减持自己的股权，是不是对公司未来的发展信息不足？

A：您好！感谢您的关注。1、公司大股东周炜、刘宁近期并非是向市场减持，而是其与一致行动人之间内部转让股份（详见相关公告）。2、公司2020年9月14日回复互动易上相关问题时已经作了详细解答，现重复如下：需要澄清一下，您说的股东近期一直在减持并不是事实，可能是误解或被第三方误导了。事实是：公司于2020年7月8日、8月27日分别披露了实际控制人周炜和王英、持股5%以上股东刘宁增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划的提示性公告，并于7月24日、9月7日分别披露了上述计划完成的公告。经向上述股东了解，此次转让是出于家庭资产规划目的（主要为了具备新政下网下打新资格），上述股东各自将其持有的一部分股份转让给了由其一致行动人100%持有的私募基金产品，并与该私募基金产品签署了一致行动人协议，且明确约定上述股东及其一致行动人须遵守“双方持股合并适用《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等规定”。所以从上述股东的角度看形式上是在减持，但从其一致行动人（私募基金产品）的角度看却是同步在增持，双方合计之后持股数量、受到的减持约束并未发生变化。建议您认真阅读公告，以免产生误解或被第三方误导。谢谢！

Q：请周董详细说明一下转让股份给私募基金的具体原因吧，一天到晚

这样折腾真的受不了。

A: 您好!感谢您的关注。1、公司大股东周炜、刘宁近期并非是向市场减持,而是其与一致行动人之间内部转让股份(详见相关公告)。2、公司2020年9月14日回复互动易上相关问题时已经作了详细解答,现重复如下:需要澄清一下,您说的股东近期一直在减持并不是事实,可能是误解或被第三方误导了。事实是:公司于2020年7月8日、8月27日分别披露了实际控制人周炜和王英、持股5%以上股东刘宁增加一致行动人及持股在一致行动人之间内部转让计划的提示性公告,并于7月24日、9月7日分别披露了上述计划完成的公告。经向上述股东了解,此次转让是出于家庭资产规划目的(主要为了具备新政下网下打新资格),上述股东各自将其持有的一部分股份转让给了由其一致行动人100%持有的私募基金产品,并与该私募基金产品签署了一致行动人协议,且明确约定上述股东及其一致行动人须遵守“双方持股合并适用《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等规定”。所以从上述股东的角度看形式上是在减持,但从其一致行动人(私募基金产品)的角度看却是同步在增持,双方合计之后持股数量、受到的减持约束并未发生变化。建议您认真阅读公告,以免产生误解或被第三方误导。谢谢!

Q: 请问对于未来发展有什么想法吗? 是否有信心引领这个行业,当领头人?

A: 您好。公司将继续按照既定的“双轮驱动”发展战略,同时在政策红利的支撑下,引领行业发展。谢谢!

Q: 请问王总, 7—8 月中标同比增长情况如何? 以后能否汇总上一个月的中标数据给投资者参考?

A: 您好!感谢您的关注。公司在8月31日上传的投资者电话会议交流记录中已介绍过:我们上半年订单增长呈现良性恢复的过程。2020年合同订单约25亿多,2019年约27亿多,是公司历史上第一次出现同比下降,但本质上这不是医院的需求取消,而只是延后。去年大多医院工作重心在防疫,很多项目没有推进或延后推进,医院招投标也纷纷延后,这样使我们新签合同订单略有下降。但从实际业务需求来看,并没有下降,反而有一定增长。今年上半年有明显恢复,同比增长比较明显。我们从最严格的已签署合同金额来看,同比增长超过35%。创新业务开展也非常不错,业务数据增长非常明显。截至8月底,合同金额同比继续保持良好增长态势。谢谢!

Q: 公司创新业务发展形势如何?

A: 您好。公司在创新业务方面发展的策略是4+1策略,经过多年的发展,我们在云医、云药、云险、云康及业务联动平台方面都有布局,形成业务闭环。创新业务最新经营进展请参阅公司2021年半年度报告。谢谢!

Q: 目前公司竞争对手有哪些?

A: 您好。在不同的业务领域，卫宁有不同的竞争对手。在医疗信息化领域，主要有东软集团、东华软件、创业慧康等。在创新业务板块，互联网医院方向主要有微医集团、平安好医生等；医保控费方向主要有平安医保科技、国新健康等。谢谢！

Q: 请问董秘，卫宁科技今年业绩受益于各地医保平台建设，随着各地医保平台上线，未来几年卫宁科技的业务收入依靠哪些渠道和来源？医保市场的业务才刚起步，未来这块市场前景多大？卫宁科技是否有上市的时间表？

A: 您好！感谢您的关注。卫宁科技今年的业务推进情况非常不错，截至6月底，直接中标15个省份的医保平台项目，最新又增加了2个省份，目前共有17个直接中标的省级医保信息平台项目，此外还有间接取得的项目。由于近期订单较多，从建设交付到反映到报表上有一个过程，所以今年财务数据的改善不会那么明显，投入还是大于产出。但随着明年10多个省的项目建设验收和后续创新业务的开展，预计报表会有较明显的改善。之前已公告过，卫宁科技是有IPO计划的，但目前尚无时间表。谢谢！

Q: 在行业当中，公司的市场占有率情况如何？未来的提升空间在哪？

A: 您好！感谢您的关注。根据2021年6月IDC发布的《中国医院核心管理系统市场份额，2020：基于数字化转型平台构建新一代核心系统》行业研究报告，公司在2020年中国医院核心管理系统解决方案市场厂商排名中，以12.40%的市场份额排名第一。随着公司新一代产品WINEX、云化战略以及互联网医疗健康业务加速推广，预计今后将更快占领更多市场份额。谢谢！

Q: 公司所处的行业发展趋势及政策背景能否简要概述下？

A: 您好。根据国家工业与信息化部发布的软件和信息技术服务业统计公报，2020年我国软件和信息技术服务业持续恢复，逐步摆脱疫情负面影响，呈现平稳发展态势，完成软件业务收入达到81,616亿元，同比增长13.30%。从分领域收入来看，软件产品收入实现较快增长，2020年软件产品实现收入22,758亿元，同比增长10.10%，占全行业比重为27.90%；受益于信息技术服务加快云化发展，2020年信息技术服务实现收入49,868亿元，同比增长15.2%，增速高出全行业平均水平1.90个百分点，占全行业收入比重为61.10%。国内软件和信息技术服务业处在高速发展的轨道中，为公司的业务持续发展提供广阔的市场空间。国家“十四五”规划纲要提出，我国将展开智慧医疗等领域的试点示范，推进学校、医院、养老院等公共服务机构资源数字化，加大开放共享和应用力度。在经历疫情的考验后，互联网医疗在促进数字医疗业务深层次产业体系构建的作用进一步凸显，并在一定程度上重构医药健康产业的区域格局。互联网医疗为推动互联网与医疗健康服务融合，促进健康产业发展提供了新机遇。疫情常态化防控形势下，互联网医院模式优势明显，成为智慧医疗未来的蓝海市场。我国新互联网医疗的市场增长潜力巨大。在政策鼓励、疫情防控、慢性病防控需求的多

	<p>重驱动下，伴随国家体制市场化、居民就医习惯转变以及 5G 及硬件技术突破与加持，互联网+医疗行业将迎来新一轮发展期。详细内容请参阅公司 2021 年半年报报告。谢谢！</p> <p>Q：2019 年医院和区域卫生的收入占比？</p> <p>A：您好！感谢您的关注。之前已回复过：据大致统计，过去几年公司的医院端和公卫端业务占比约为 7:3 左右。谢谢！</p> <p>Q：公司从事的主要业务有哪些？</p> <p>A：您好。公司自成立以来一直集研发、销售和技术服务为一体，为客户提供“一体化”的解决方案，致力于提供医疗健康卫生信息化解决方案，不断提升人们的就医体验和健康水平。通过持续的技术创新，自主研发适应不同应用场景的产品与解决方案，业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域，是中国医疗健康信息行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商。公司自 2015 年起，积极布局医疗健康服务领域，推动互联网+模式下的医疗健康云服务 etc 创新业务的发展，贯彻公司“4+1”发展战略（云医、云药、云险、云康+创新服务平台）。面向未来，公司将采用双轮驱动模型，一是传统的医疗卫生信息化业务，另一个是创新的互联网+医疗健康服务业务，二轮互为补充，协调发展。传统的医疗卫生信息化业务是基础，公司将通过内生式发展和外延式扩张的方式，持续强化其优势；创新的互联网+医疗健康服务业务是提升，公司将通过传统业务庞大的用户群体和对用户业务及医疗健康服务业的深度理解，使传统业务紧密衔接创新业务，联动发展，实现公司持续、稳定、健康的发展。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 17 日