

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：2024-002

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	百达世瑞、百年保险资产、鲍尔赛嘉投资、高信百诺投资、煜诚基金、创金合信基金、大家资产、淡水泉投资、东方证券、方正证券、光大保德信基金、邦正资产、广发基金、广发证券、睿融基金、国海证券、国金证券、国联证券、国寿股权投资、国投证券、国元证券、果行育德、鸿运基金、华宝基金、华泰柏瑞基金、华夏东方养老资产、汇泉基金、交银施罗德基金、民生证券、摩根士丹利、青骊投资、山证资产、东方证券资产、沅杨资产、贵源投资、和谐汇一资产、健顺投资、君和立成投资、朴信投资、拾贝能信基金、天玑投资、原点资产、运舟基金、正心谷投资、至璞资产、致君资产、丞毅投资、创富兆业、世亨投资、统一证券投资、万家基金、信达证券、信泰人寿保险、业业证券、粤开证券、长江证券、招商银行、浙商证券、云杉投资、工商银行、国际金融公司、华皓控股、人民养老保险、银河证券、中泰证券、中信建投基金、中信证券、中银基金、中邮人寿保险、德睿恒丰资产。（排名不分先后）
时间	2024年4月28日 15:00—16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：周炜先生 董事、高级副总裁：靳茂先生 高级副总裁、董事会秘书：徐子同女士 财务总监：王利先生
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、2023年及2024年第一季度业绩简介</b> 23年，公司实现营业收入31.63亿元，同比增长2.28%，归母净利润3.57亿元，同比增长229.49%，扣非净利润3.33亿元，同比增长178.51%。其中，医疗卫生信息化业务收入28.49亿元，同比增长12.66%，互联

网医疗健康业务收入 3.12 亿元，同比下降 44.53%，下降的主要原因是子公司环耀卫宁 23 年阶段性业务及人员优化带来的影响，若剔除环耀卫宁影响后，公司营业收入同比有 12% 左右的增长。

24 年 Q1，公司实现营业收入 4.94 亿元，同比增长 10.09%，归母净利润 1662.04 万元，同比增长 126.16%，扣非净利润 868.77 万元，同比增长 111.74%。其中，医疗卫生信息化业务收入 4.44 亿元，同比增长 16.81%，互联网医疗健康收入 5009.32 万元，同比下降 27.10%。

23 年及 24 年 Q1，公司在人员费用管控、创新业务减亏、坏账计提减少等影响下，使利润端同比均有大幅提升。

具体内容请查阅公司 2023 年年度报告及 2024 年第一季度报告。

## 二、Q&A

### Q：2024 年创新业务的预期是否有变化？

A：24 年 Q1 创新业务改善情况不明显，利润端有改善，但纳里股份与环耀卫宁的收入同比下降。创新业务的调整有个过程，我们在 23 年对一些短期不盈利的业务做了裁减，创新业务裁减约 500 多人。24 年创新业务大目标无变化，希望利润端减亏甚至打平，收入端实现正增长。

### Q：坏账计提的规模？

A：23 年合同资产和应收账款合计计提 2.2 亿元。截至 23 年底累计计提金额占到整体余额的 24.28%，比 22 年的 25.66% 略有下降。23 年医疗卫生信息化业务回款有好转，尤其是长账龄的回款好于新合同。24 年 Q1 坏账转回约 1,900 万元，若不考虑环耀卫宁的影响，24 年 Q1 回款同比增长约 9%。若 24 年外部环境有改善，公司内部从提升合同质量、加强回款节点控制、长账龄回款纳入考核指标等入手，持续加强应收款项催收，预计 24 年会有更积极的变化。

### Q：今年的行业景气度是否出现拐点，公司在手订单的情况，在手订单的实施和验收结算情况？展望全年订单增速和驱动因素？

A：目前并没有看到行业景气度突飞猛进的拐点。医疗信息化有很多的刚性需求，如新设分院、评级评测等，过去几年受疫情和其他因素的影响，这些工作没有全面开展，加之中国医院数量庞大，市场需求客观存在，我们觉得今年的景气度会好于去年。今年起，我们把 WiNEX 和 5X 的交付团队融合一起，老客户可能部分产品会有 5X 产品交付，但以 WiNEX 为主。我们现在的收入体量是 30 多亿，如果收入持续保持增长、成本下降，那利润弹性会很大，我们会逐步走出前一两年利润状况不太好的阶段。从订单驱动因素来看，WiNEX 的竞争力、内部效率的提升、交付速度的提升等都会对利润产生积极影响。

### Q：电子病历新的政策预期？

A：国家层面的顶层设计政策已有，但在落地的细分政策上有一定滞后性，卫宁具有政策落地后市场化执行方面的优势，但落地时间不好判

断。从行业需求来看，不完全依赖于细分政策的出台，就电子病历评级，互联互通评测来看，很多医院自发地在做 5 级、6 级。我们不担心政策不出来，需求就不释放，只是政策会加速需求的释放。

**Q: 下游医院端和卫健委的需求，各自的景气情况？全年来看，大家关心释放的进度，以及今年的商机规模？需求有没有较好的资金保障？**

A: 医疗卫生信息化属于提前做规划，按部就班去推进的状态，现在是比较正常的水平。现在医院信息化实施难度越来越高，可选供应商数量在减少，头部厂商的机会在增加。

我们内部统计的商机规模有增长，且是比较大的体量。一般资金到位后，才会启动招投标，因此一旦到招投标环节，资金都有保障。

**Q: 创新业务的进展和预期？去年云钥进行了商业模式的调整，今年各业务的发展重心？**

A: 24 年 Q1，创新业务对合并报表影响减亏约 1000 万元。纳里股份在互联网医院建设方面已做了比较好的储备，很多的医疗机构已连接到平台上，23 年运营类收入有一定改善，但人员扩张、成本增加比较多，运营收入仍覆盖不了成本，所以 23 年亏损 2000 多万，24 年会继续加大运营收入的增长，预计利润端会看到比较明显的变化。环耀卫宁（原称“云钥科技”），与北京环球医疗有合并的计划，目前在推进中，同时也在规划一些新的利润率高的业务，如专病专药业务，如果增长比较快的话，会改善收入和利润端。卫宁科技是按权益法核算的联营公司，23 年亏损超过 1 个亿，对我们的报表有负面影响。24 年对合同收入有比较乐观的预期，利润端有减亏的预期。

**Q: 去年在模型和产品端有一些具体的动作，对今年标杆产品和推广的展望？如何展望 3-5 年，AI 对公司的影响？**

A: 23 年大模型出来后，生成式人工智能成为主流范式，卫宁做了一些布局探索，主要是基于通用模型向垂直模型的自研，针对医疗场景的需求做了定制大模型，支撑各种应用场景，提高医疗效率和服务质量，首先是围绕电子病历，包括书写助手、内涵质控及体检报告文书类的应用，我们在部分医院做了试点，目前还是试点阶段，希望找到医院人工智能提高医疗效率的落地点，后续才能够普及。下一个阶段希望除了提高医生效率之外，能够找到提高医疗质量层面的探索，比如医务不良事件、患者安全等方面的探索。

AI 在便捷就医等方面也在尝试，和纳里股份做智能导诊、问诊的应用，目前看，在提高患者体验上有帮助，是否能够形成更大规模的效益还有待观察。

**Q: 公司对提升份额的预期和考虑？**

A: 目前医疗信息化赛道集中度还不高，我们虽然在医院核心系统方面排名行业第一，但是市占率只有百分之十几，而发达国家如美国，前三的份额有 70%以上，中国是在向这个方向走的过程中。推动公司提

	<p>升市场份额主要有几方面：一是技术推动，如我们新一代产品的落地应用，提升公司产品竞争力；二是我们一直聚焦医疗 IT，深耕行业几十年，积累经验和数量众多的客户；三是借助行业并购整合，快速提升市场份额。</p> <p><b>Q：卫宁科技去年的收入和今年 1 季度增速都比较高，是因为在医保商保端有比较大的变化？</b></p> <p>A：卫宁科技的商保业务发展比较快，医保业务是基本盘，从 19 年中标国家医保局平台后，陆续做了 22 个省级医保平台项目，为后续的发展奠定了很好的基础。未来的产出主要是商保，以及围绕医保局项目实施后的深度应用。</p> <p><b>Q：三费下降比较明显，目前的人员和费用规划情况？</b></p> <p>A：23 年人员数量减少 600 多人，主要是创新业务子公司人员的减少。24 年 Q1 人员进一步压缩了 200 人左右，人员费用方面有一定下降。</p> <p><b>Q：23 年毛利率表现相对不错，对后续毛利率修复空间如何看？</b></p> <p>A：23 年单季度毛利率都在提升，主要是软服毛利率提升，1 季度收入占比较低，而成本支出相对刚发，毛利率会偏低，但随着后面季度收入的增长，毛利率逐步提升。24 年 Q1 软服毛利率同比有 5%左右的提升，未来随着新产品交付数量的增多，预计对毛利率提升有积极影响。</p> <p><b>Q：股权激励费用对 24Q1 利润的影响？</b></p> <p>A：24 年 Q1 股权激励费用同比减少约 4000 万左右。按目前在执行的股权激励计划预计 24、25 年的股权激励费用会持续下降。</p> <p><b>Q：新订单的获取有哪些措施？</b></p> <p>A：对于一些难度比较高的大型项目，我们的竞争力非常强，如复星项目、泰康项目、北大人民医院项目等，卫宁能在众多厂商中胜出，说明 WiNEX 产品有很强的竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 28 日