

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：2024-004

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	安联基金、博永私募、才誉资管、创金合信基金、东方证券、东兴基金、方正证券、光大保德信基金、广发证券、国海证券、国金证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、国元证券、海富通基金、海通证券、鸿运私募、华安证券、华创证券、华泰证券、华鑫证券、江西彼得明奇私募、开源证券、昆仑健康保险、理成资产、民生证券、明河投资、摩根士丹利亚洲、青岛金光紫金股权投资、瑞银资管、睿郡资管、上银基金、红石榴投资、前海灏瀚管理、泰信基金、万泰华瑞投资、西部利得基金、新华基金、星元投资、兴业基金、粤佛私募、长江证券、长信基金、招商基金、招商证券、招银理财、浙商证券、中国银河证券、中金公司、中泰证券、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、珠海德若私募。（排名不分先后）
时间	2024年9月6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	<p>一、公司 2024 年上半年主要经营情况简介</p> <p>2024 年上半年，公司实现营业收入 12.24 亿元，同比增长 2.68%；归母净利润 3,017 万元，同比增长 81.83%；扣非净利润 2,148 万元，同比增长 147.62%。从收入结构来看，医疗卫生信息化收入 10.46 亿元，同比下降 2.12%。其中，核心产品软件销售及技术服务业务收入 9.02 亿元，同比增长 1.83%；硬件销售收入 1.44 亿元，同比下降 21.18%；互联网医疗健康收入 1.77 亿元，同比增长 44.25%。</p> <p>2024 年上半年，销售回款约 11.49 亿元，同比增长 10.58%。经营活动产生的现金流量净额约-8,500 万元，上年同期-2.85 亿元，同比增长 70.30%。</p> <p>在去年新老产品研发部门组织架构融合的基础上，截至今年 6 月底，公司总员工数量较 2023 年底减少约 300 多人。</p> <p>二、Q&A</p>

Q：如何看待下半年的招标节奏和明年下游需求的释放情况？

A：根据市场招投标情况以及主动放弃部分质量不高的项目，公司上半年新签合同订单金额小幅增长，预计下半年增速会有所上升，但可能不会有特别大的变化。从外部环境、行业恢复情况看，目前还有一定压力，整个下游客户需求释放节奏不及年初预期。预计下半年新签订单增速可能会比上半年好一些，但要达到特别高的增长还有一定难度。从需求释放的角度来看，如果把周期拉长一点，整个医疗行业还是在持续增长，从国家卫健委发布的《2023 年我国卫生健康事业发展统计公报》中看，2023 年整个医疗卫生总费用约 9.06 万亿，同比增长 6.15%；2013 年到 2023 年，整个医疗卫生总费用年复合增长约 11.08%。

Q：请问 WiNEX 交付周期和毛利水平与传统数据相比如何？另外，能否分享一下 WiNEX 全年覆盖医院目标数量等数据？

A：在 WiNEX 产品的基础上，我们对交付方式和交付工具做了改进和优化，如利用中心端云交付模式，样本案例的交付效率约提升 30%左右，未来随着 WiNEX 产品成熟度的提升、交付数量的增加，我们预计交付效率和项目毛利率会进一步提升。目前 WiNEX 产品用户数约有三四百家，主要以门诊用户为主。今年上半年千万级订单中 WiNEX 约占 1/3。

Q：二季度实际收入有什么边际变化？

A：二季度软服收入逾 5 亿元，同比略有下降。公司有高质量发展方面的变化，减少一些低毛利合同，上半年毛利包括第二季度毛利明显提高，软服毛利上半年已逾 50%，更追求合同质量；新产品逐渐成熟、云交付的交付方式，也使毛利率逐渐提升。

Q：对于下半年的经营节奏，公司有什么样的展望？

A：下半年从行业营运周期数据来看，一般会比上半年好。预计今年下半年较上半年会有一个明显的提升，全年展望可能比去年好，但不会有特别巨大的变化。

Q：公司的战略规划是什么？

A：公司的战略规划是通过推出新产品替代老产品，提高产品化程度、组织结构匹配和交付效率，来提高市场竞争力。同时，公司也在依托用户资源帮助创新业务平稳发展，包括互联网医院等，逐渐走出困境并降低亏损。公司会围绕这个战略一步一步实现。

Q：从特定信创目标达成的角度来讲，我们看到有什么样的变化？应收账款坏账计提比例较高，结合回款情况，公司对于计提比例是否有一定的规划？

A：信创政策给老用户市场的老产品替换为新产品 WiNEX 提供了机会。在信创项目沟通中，用新产品 WiNEX 替代老产品的想法，得到了很多老用户的认可。

今年公司进一步加强回款，预计今年的回款可能会有一个比较明显

的成绩，我们在项目推进、项目集中交付、收款环节实施和销售相互配合与用户沟通中取得了一些好的经验，并在公司内部分享。

公司应收账款计提比例严格按照会计政策计提。去年开始坏账计提有所改善，今年上半年改善再明显一些，尽管计提的坏账余额增加，但长账龄已经在减少。今年上半年长账龄回款明显优于去年，预计下半年这块会更好。计提的坏账是暂时性的计提损失，不是实际损失，应收账款收回后，这块计提的损失将冲回。

Q：公司新产品进入规模化推广后，对于整个公司的效率、人均产出有积极正面的影响。请问什么时候能够看到人均效率的提升，对于毛利率的影响有多大？

A：交付效率的提升会逐步反映到财务报表上。由于目前新产品在所有订单中的占比还不是主导地位，所以对财务报表的贡献不会那么明显。随着下半年的批量推广应用，交付实施对报表的影响应该会更明显一些。从毛利率的角度来看，可能需要更长的周期，才能看到特别明显的变化。预计到明年，随着新产品的比重有明显提升，从订单转化成收入，对报表的影响会逐渐体现。

Q：创新业务今年大幅减亏，甚至有可能持平的这样的一个预期是否能够实现？云险这一块什么时候能看到一个更明显的这种改善？

A：预计今年云医方向可能有比较好的表现。一方面是收入结构的优化，随着互联网医院的初期建设告一段落，运营业务的深度和广度将更快推进。今年能否由亏转盈，目前还不能完全判断，但是扭转的趋势已经形成且清晰。

云药方面，与外部战略合作方合并重组的推进计划，受外部环境的影响、股东层面架构调整的因素，推进的速度受到牵制。但对原有业务已进行了梳理、聚焦和优化，把一些低毛利率业务及相应人员优化。云药的基本面已经有了明显好转，实现盈利，好转趋势已基本形成。

云险方面，是参股表外公司，所做的业务以医保局、商保公司为主。现阶段医保的业务占比要高一些，医保是纯政府端的业务，外部环境情况对纯政府端业务的影响比较大，但业务推进还是在正常进行，目前除了国家医保局的核心系统的建设和维护之外，全国 20 多个省级项目占位较多；商保拓展方面朝着其战略方向发展，核心目标并不是系统建设公司，而是围绕着系统建设最终向数据服务转化，目前已有些基础和雏形，可能在不久的将来，我们会在业务方面看到。短期经营方面的压力，主要体现在现金流方面，也在积极想办法解决，比如加强政府端客户回款、与银行保持沟通、筹划引进新的投资者等，云险公司改善的预期时间要拉长一些，但大方向很清晰。我们也希望它能尽快地将有价值的部分展现出来，为公司带来正向影响。

Q：为了达到股权激励考核的目标，后面利润提升的预期和信心来源是什么？

A：预测今年整体收入较去年有一定增幅、合同质量较去年有明显的好转。

	<p>此外，新产品的量产和组织结构调整会使成本有所下降，回款方面预计有比较满意的表现。如果这三个方面都有比较好的结果，公司的净利润会有积极的变化。</p> <p>Q：订单结构包括客户结构是怎样的？医院端和政府端的占比是多少？</p> <p>A：订单结构包括客户结构，以公立医院为主，有少量政府端客户。去年医院端和政府端比例约 85%:15%，医院端占比高。受外部环境影响，短期内，公司会在评估后选择性的获取政府端客户订单，后续政府端一旦改善，客户延迟的需求释放，公司技术、产品、团队都有足够的准备能够马上介入，目前看短期内趋势不是很清晰。</p> <p>Q：公司在 DRG/DIP 需求下有哪些产品方面的布局？是否考虑并购收购相应的公司？有哪些投资机会？</p> <p>A：DRG/DIP 需求不是短期出现的，之前几年就有规划，是逐步落地的过程；从解决方案角度，公司有完善的解决方案来满足相关需求，但从订单和收入贡献来看，与医院核心业务系统相比，这块产品贡献占比较小，反倒是由此引起的核心系统增加或改造的配套需求更大。医保局推行 DRG/DIP 的本质是控费，对医院的精细化管理要求更高，所以更加需要信息系统的配套支撑。未来几年，整个医院信息化的增长底层逻辑是国务院 2021 年发布的推动公立医院高质量发展等政策的推动，必然会持续以及深入发展医院信息系统。</p> <p>公司在关注行业内做相关产品的公司，并在考虑投资并购机会，包括做创新产品公司和传统产品公司。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 6 日