

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： 2025-001

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div>√其他（投资者交流会）</div>
参与单位名称及人员姓名	财通证券、晟视天下资产、丹羿投资、德邦证券、东北证券、东方证券、东兴基金、东兴证券、耕霖（上海）投资、广发证券、广州金新投资、国金证券、国融基金、国泰海通证券、国元证券、海富通基金、红华资本、鸿运私募、华创证券、开源证券、明河投资、诺德基金、瑞腾（平阳）投资、山楂树资产、上海坤阳投资、上海世亨投资、上海证券、申万宏源证券、深圳红年资产、深圳量度资本、天弘基金、西部证券、羲和金泰资产、野村东方国际证券、粤佛投资、招商证券、肇万资产、正圆投资、中金公司、中泰证券、中信建投证券、中信证券、中银基金、珠海德若投资。（排名不分先后）
时间	2025 年 4 月 25 日 15:15-16:15
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：孙嘉明先生 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	<div>一、2024 年度及 2025 年第一季度经营情况</div> <div>2024 年，公司实现营业收入 27.82 亿元，同比下降 12.05%；归属于上市公司股东的净利润 0.88 亿元，同比下降 75.45%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.24 亿元，同比下降 62.66%。按产品类型分，核心的软件及服务收入 21.52 亿元，同比下降 9.25%；硬件收入 2.93 亿元，同比下降 38.57%；互联网医疗健康收入 3.37 亿元，同比增长 7.83%。收入和净利润下滑的主要原因是部分客户需求释放递延、交付验收延后以及公司新一代产品 WiNEX 正在升级替换过程中，尚未转化为规模收入；同时投资损失、资产减值损失增加、子公司商誉减值等影响。</div>

	<p>2024 年，公司进一步聚焦核心产品 WiNEX，在不同领域打造数字化标杆，如澳门协和医院项目是公司核心业务系统的首个非内地项目，该项目的实施进一步验证了 WiNEX 产品国际化适配能力，也为公司海外布局奠定了基础。通过前期产品打磨、交付方式和工具的优化等，WiNEX 产品已经进入快速交付期，整体交付效率正逐渐爬坡提升。医疗信创方面，公司全线产品与国产化技术生态深度融合，如国产芯片、数据库、操作系统等，累计获得 600 余项信创认证；核心业务系统 HIS\LIS\PACS 等在信创环境下的稳定性和成熟度，已在实际项目中得到验证。</p> <p>在目前经济环境下，公司持续加强成本费用管控，其中销售费用，管理费用和研发费用合计同比下降 17.94%；同时推动常态化回款催收机制，实现销售收款 28.29 亿元，同比增长 6.22%，经营活动产生的现金流量净额 4.08 亿元，同比增长 120.53%。</p> <p>核心技术自主可控是公司的战略方向之一，2024 年研发投入 5.62 亿，占营业收入的 20.21%。公司迭代升级的医疗大模型 WiNGPT 以及医护助手部署用户数量较快增加，截止 2025 年 3 月，累计为百余家用户部署了大模型及 AI 应用场景。</p> <p>2025 年第一季度，公司实现营业收入 3.45 亿元，同比下降 30.24%；归属于上市公司股东的净利润 528.94 万元，同比下降 68.18%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 477.31 万元，同比下降 45.06%。主要受 2024 年第四季度订单下滑影响。2025 年第一季度中标金额已有明显的好转。</p> <p>2025 年一季度，公司持续加强成本费用管控，销售费用、管理费用和研发费用合计同比下降 28.39%；经营活动产生的现金流量净额同比增长 76.31%。公司成本费用管控、稳健现金流逐渐显现成效。</p> <p>二、卫宁健康 AI 规划及进展</p> <p>见附件《卫宁 AI 规划及进展》</p> <p>三、Q&A</p> <p>Q：2025 年采取订阅服务模式的 AI 产品收入预计有多少？除病案生成、报告解读这些 CDSS 方面的应用外，公司在重点专科或细分领域有哪些布局？</p> <p>A：公司在 2025 年 3 月发布了 9 个 AI 订阅套餐，包含 18 个场景，目前已为 100 多家客户对接了 AI 能力，部分客户订阅了免费套餐，部分客户选择了更深度场景的收费套餐。2025 年，公司计划扩大 AI 订阅的客户基数，提高收费客户数量，同时继续丰富扩展 AI 场景能力。订阅套餐主要依托于 WiNEX Copilot，融入医疗的业务和流程，提升医护人员的效率；在重点专科或细分的专项领域，公司与北京大学人民医院、上海市肺科医院等医</p>
--	--

	<p>院开展以项目化或科研合作的合作方式打造样板。</p> <p>Q: 哪些场景是 CNN 或小模型不能做而大模型可以做的? 以及这些场景的商业化空间有多大?</p> <p>A: 2017 年公司成立人工智能实验室时, 国内外 AI 着力于卷积神经网络, 医疗 AI 方面影像类应用比较多, 公司也在骨龄检测、胸肺部 CT 筛查等方面做了一些 AI 智能辅助场景。大模型的参数规模有很大提升, 除自然语言生成如病历生成外, 也可做复杂的推理, 如病历质控, 手术用血规划、评估预测等。</p> <p>Q: 大模型在医疗行业中的发展机遇有哪些?</p> <p>A: AI 促进了核心业务系统能力的提升, 助力订单侧转换。WiNEX 产品在启动立项时, 已考虑将 AI 的能力融入其中, 所以 WiNEX 产品的竞争力表现更好, 有助于新客户的转化。WiNEX 产品的 AI 能力, 有助于加速老客户核心系统升级换代的动力。据一些研究分析显示, 对于生成式 AI 的应用场景, 97% 以上采用订阅的方式, 医疗行业是 ToB 的行业, 对订阅服务可能会有一个适应过程。我们与一些医院用户接触下来, 他们还是能逐步接受付费订阅的 AI 服务给他们提供能力的提升。</p> <p>Q: 订阅模式是根据模型的用量还是使用期限收费?</p> <p>A: 目前按照使用期限收费, 用户可以选择合适的套餐, 按年收费。</p> <p>Q: 公司与大模型厂商在医疗领域的竞合关系?</p> <p>A: 在医疗卫生信息化领域, AI 是作为一项技术应用到整个业务过程中, 对业务进行重构, 产生价值, 因此需要对核心业务本身有足够的理解和洞察, 而不仅仅是一个大模型的能力, 大模型只能解决其中的算法问题; 公司有自己的医疗垂直领域大模型 WiNGPT, 也可以融合其他大模型, 将 AI 能力融入到业务场景中。</p> <p>Q: 公司和医院在医疗数据方面的合作情况?</p> <p>A: 医疗数据主要包括三个方面, 一是行业知识类数据, 公司与人民卫生出版社有合作, 将医学指南、书籍等作数字化转换。二是行业开放数据, 主要做数据治理工作, 保障数据的高质量。三是用户合作类知识数据, 公司和客户在项目或者研究上有合作, 共同推进数据知识化, 这些数据的使用技术上相对可控, 比如以脱敏形式完成数据训练, 我们有相应的一些技术能力, 能够保障好这方面的工作。但在数据立法、数据产权等方面是全新的课题和挑战, 我们也将继续保持与政府部门、行业专家的充分沟通与讨论。</p> <p>Q: 2025 年一季度, 创新业务收入端表现平淡, 利润端改善</p>
--	--

	<p>比较明显。请展望全年创新业务对合并报表的影响。</p> <p>A: 创新业务的几家公司在过去一年中进行了不同程度的优化调整, 如环耀卫宁, 剥离了不盈利的业务, 保留了盈利业务。预计 2025 年创新业务公司在利润端会有明显的改善。</p> <p>Q: 请问卫宁科技营收略有下滑, 利润亏损收窄的主要原因?</p> <p>A: 卫宁科技为公司参股公司, 其通过人员成本优化、费用压缩等措施进行了成本控制, 实现了亏损收窄。</p> <p>Q: 可转债的转股价有下修的计划吗?</p> <p>A: 公司在 2024 年 12 月召开过董事会, 同意在 2025 年 6 月底前不下修转股价格。后续公司将根据二级市场及公司实际情况再次审议是否下修并对外披露。</p> <p>Q: 2025 年公司是否有回购、增持计划?</p> <p>A: 目前没有相关计划。若后续有相关的回购、增持计划, 公司将履行相应的审批程序并对外披露。</p> <p>Q: 公司今年是否有新产品发布?</p> <p>A: 公司每年会有新品发布会, 今年 5 月 10 日将在厦门国际会展中心发布 WiNGPT3.0, 请关注卫宁健康公众号。</p> <p>Q: 公司有并购方面的计划吗?</p> <p>A: 公司自上市以来, 进行了多次并购整合工作, 未来仍会继续。医疗卫生信息化行业市场较分散, 公司作为头部厂商, 有责任和义务推动行业整合。若有相关并购计划, 公司将及时对外披露。</p> <p>Q: 2025 年公司对促进回款采取哪些措施?</p> <p>A: 公司已开始加强客户信用管理, 设置常态化回款催收机制, 并将应收账款的回收任务纳入销售、研发、实施等相关人员的考核指标。希望库存合同和新合同的回款能够取得明显成效, 目前看回款情况较乐观。</p>
附件清单 (如有)	卫宁 AI 规划及进展
日期	2025 年 4 月 25 日