

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：2026-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 16 日(周三) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长：刘宁先生 2、独立董事：冯锦锋先生 3、高级副总裁、董事会秘书：徐子同女士 4、财务总监：王利先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司拥有 6000 多家医疗机构用户，IDC 数据显示 2024 年核心诊疗系统市场份额 12.6（连续五年第一）。请问在存量客户转化过程中，三级医院 vs 二级医院的切换优先级和转化周期分别是多少？是否有望在 2026 年形成规模化收入贡献？ 您好！公司会根据合同约定实施交付，跟医院级别无直接对应关系。同等体量的项目 WiNEX 较上一代产品的交付周期有一定缩短。具体业绩表现详见公司定期报告。谢谢！ 2、请问新推出的 8 款 AI 产品，是单独订阅收费，还是打包附赠在原有 WiNEX 项目中？今年 AI 相关业务有没有营收目标？ 您好。按单独项目/订单收费，有相应内部考核指标。谢谢！ 3、卫宁健康管理层如何量化 AI 业务在 2026-2027 年的收入贡献目标？AI 独立项目的客单价和续费率数据能否披露？在治理风险尚未完

	全消化的背景下，公司如何重建机构投资者的信心？ 您好。该业务收入占公司整体收入比重较小，未对公司经营业绩产生重大影响，请投资者谨慎评估，注意投资风险。后续公司将严格遵守法律法规及监管规定，不断完善内控治理体系，以规范运作为基础、以优良业绩为目标，积极重塑市场形象，切实维护投资者利益。谢谢！ 4、WiNGPT 和 WiNEX Copilot 已经在多家医院落地，请问 AI 订阅付费客户数量、收费模式，今年 AI 相关业务预计带来多少新增收入？ 您好。AI 订阅付费模式目前处于小范围试点，相关收入占公司整体收入较小。公司 AI 相关收入分为两部分：一是 AI 原生的 WiNEX 平台已全面融入 AI 模型、智能体等基础能力，正在推进全场景智能化转换；二是 AI 医疗事业部的增量 AI 产品，2026 年上半年已发布 8 款产品，相关合同订单较 2025 年有明显增长。谢谢！ 5、管理层您好，WiNEX 是公司转型核心产品，请问当前 WiNEX 相比老系统毛利率提升情况如何？目前大量医疗机构上线 WiNEX，但规模化盈利尚未兑现。公司预计什么时候 WiNEX 能够整体实现规模化盈利？存量医院替换 WiNEX 的周期、交付成本管控难点是什么？谢谢。 您好。公司 WiNEX 系列产品依托规模化交付能力，已在全国超 450 家医疗机构上线部署，成功打造了一批覆盖大型单体医院、医疗集团一体化、医共体一体化等全场景的数智医院标杆，持续巩固行业领先的全域应用优势，并持续结合实际业务场景迭代优化产品能力。通过行业政策要求、新技术应用需求、老客户系统更新换代等需求，带动 WiNEX 系列产品覆盖率提升。具体经营数据请以公司定期报告披露为准。谢谢！ 6、医疗信创、DRG/DIP 升级是行业重要机会。请问公司如何评估这两项政策带来的市场空间？目前相关订单落地情况如何，预计未来两年可以转化多少营收增量？面对同行竞争，公司拿单的竞争策略是什么？谢谢。 您好。公司目前还无法预测上述政策带来的收入影响体量。公司会积极响应相关政策，抓住发展机遇，加快推进相关应用落地。谢谢！ 7、2025 年境外收入同比增长 38.00，公司正在通过国际行业组织活动、与当地企业建立合作等方式拓展海外。请问目前海外业务的具体收入规模和主要覆盖区域？新兴市场培育周期预计多久？是否有望成为继 AI 之后的第二增长曲线？ 您好！公司积极布局海外市场，以引领港澳、深耕东南亚、布局“一带一路”为总体方向，推动海外市场培育和项目落地。相关业务进展请留意公司定期报告、微信公众号。谢谢！ 8、公司明确提出了业务出海，目前已知的只有澳门协和医院。能够具体介绍一下公司在出海业务方面的其它进展，比如香港养和项目的进展 您好！公司积极布局海外市场，以引领港澳、深耕东南亚、布局“一
--	---

	带一路”为总体方向，推动海外市场培育和项目落地。相关业务进展请留意公司定期报告、微信公众号。谢谢！ 9、您好，公司此前收到监管警示函与交易所公开谴责。市场担忧该事件会影响公立医院招投标资格。请问目前在医院项目投标环节，是否受到该事件的实质性影响？公司做了哪些内控整改措施，重建客户与市场信任？谢谢。 您好。相关措施不会影响公司正常的生产经营活动，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。后续公司将严格遵守法律法规及监管规定，不断完善内控治理体系，以规范运作为基础、以优良业绩为目标，积极重塑市场形象，切实维护投资者利益。谢谢！ 10、公司怎么解决回款难的问题？ 您好。公司客户以公立医院、卫生管理部门等机构为主，回款通常受预算安排和项目实施进度影响，呈现下半年、尤其是第四季度验收结算相对集中的季节性特征。公司持续加强应收账款管理，通过加快项目验收推进、客户信用管理、完善回款考核机制等方式改善回款情况。但具体回款进度受客户预算安排、财政支付节奏及项目验收情况等多重因素影响，存在不确定性。谢谢！ 11、刚才提到股权激励考核指标综合考虑行业趋势与经营规划，兼顾挑战性和可行性。想进一步追问：制定考核目标时，公司是基于哪些在手订单、收入假设做的测算？是否已经充分评估了医疗 IT 行业环境、项目交付周期以及股份支付费用对业绩的影响？如果后续行业环境发生变化，公司有无对应的调整预案？谢谢。 您好。如之前回复，公司在制定激励计划时，已综合考虑行业趋势及公司经营规划，该考核指标覆盖 4 个考核周期，能否实现取决于未来宏观环境、行业政策、市场竞争、公司经营管理等多重内外部因素，存在不确定性。谢谢！ 12、管理层您好，目前市场对公司细分龙头身份存在质疑，一方面业务推进体感偏艰难，叠加医疗反腐带来的行业环境变化，市场对公司后续发展较为谨慎。能否请管理层就公司行业地位和未来发展给出实质性的正面回应，不只是程式化回复，提振市场信心？谢谢。 您好。公司自成立以来，一直深耕医疗健康领域，累计服务医疗卫生机构超过 6,000 家，业务布局覆盖智慧医院、智慧区域卫生、互联网+医疗健康等领域，已形成了技术壁垒和核心竞争力。据 IDC 于 2026 年 7 月发布的《中国医疗核心业务系统市场份额，2025》报告，公司以 11.9% 的市场份额排名第一，连续六年排名第一（2020-2025 年），长期保持领先地位。公司管理层对行业及公司长期发展仍保持信心，并将持续聚焦核心主业，努力提升经营质量、增强抗风险能力，为全体股东创造长期价值。谢谢！ 13、您好，刘董事长。公司债转股到期不到半年时间，可谓时间非常紧迫。目前股价依旧低迷，接下来公司还有向下修正转股价准备吗？
--	--

	还是会采用其他的方法来提升股价达到目的？ 您好。公司将根据可转债相关规定及实际情况，依法合规推进相关工作。谢谢！ 14、尊敬的董秘您好，公司部分股东存在减持计划，每次减持消息都会扰动股价。请问公司是否会督促相关股东，在减持方面兼顾二级市场平稳？谢谢。 您好。公司管理层始终高度重视全体股东的利益，将继续凝心聚力深耕主业，持续夯实经营基本面，不断提升企业内在价值，同时持续畅通投资者沟通渠道，积极传递公司经营情况，力争以稳健可持续的经营成果回馈广大投资者。谢谢！ 15、请问公司市值管理采取哪些措施？ 您好。公司管理层高度重视市值管理，始终将做好经营管理、提升经营业绩和企业价值作为推动公司市值和内在价值可持续发展的驱动力，以持续、稳定的业绩回报投资者，增强投资者信心，具体措施有现金分红、投资者关系管理、股权激励、信息披露、股份回购等。谢谢！ 16、尊敬的董秘您好，当前二级市场股价持续承压，市场认为与可转债兑付预期、公司回购规模偏低存在关联。不少投资者对公司信心不足。恳请董秘切实履行投资者关系管理职责，勤勉尽责，做好市值沟通与价值传递工作，维护公司合理市值，回报广大中小股东。谢谢。 您好。公司管理层始终高度重视市值管理工作，近年来公司通过现金分红、实施股份回购注销等措施维护市值。未来，公司将继续通过公司治理、信息披露、投资者关系、股东回报等多举措进一步完善市值管理工作，力争公司市值合理反映内在价值。谢谢！ 17、请问：公司 2026 年上半年已发布 8 款 AI 产品，相关合同订单较 2025 年明显增长，且越来越多客户为 AI 设置独立预算。请问目前 AI 相关收入的具体规模是多少？占整体营收的比例达到多少？公司能否给出 AI 业务未来 2-3 年的收入占比目标？ 您好！感谢您对公司的关注。目前公司 AI 相关收入占整体营收的比例仍处于较低水平。当前 AI 产品已在 150 余家医疗机构部署，覆盖 100 余个临床场景，已有按订阅模式收费的案例落地，未来将持续推动更多 AI 应用商业化变现。谢谢！ 18、WiNGPT 医疗大模型：有没有新增三甲医院落地试点/正式订单？ 您好。融合 WiNGPT 等多模能力的应用场景已在全国 150 余家医院上线，如北京大学人民医院、上海市第一人民医院、上海市肺科医院、复旦大学附属妇产科医疗等并产生相关合同订单。谢谢！ 19、王总监您好，公司一直在推进组织优化、降本增效。请问人员优化、交付流程改革之后，人均项目交付效率提升了多少？费用管控的
--	---

	效果是否已经体现在报表中？后续还有哪些持续降本的计划？谢谢。 您好！感谢您对公司的关注。费用管控效果已在报表中体现。后续将依托 AI 赋能、集中采购、组织优化等方向，持续推进降本增效。谢谢！ 20、您好王总监，前两天工信部提出将大力整治拖欠中小企业账款问题，对于公司近 10 亿的应收账款有没有促进作用？ 您好！感谢您对公司的关注。有明显正向促进作用，预计客户付款节奏将加快，将有效改善公司经营性现金流状况。谢谢！ 21、刘宁董事长您好，公司目前无实控人，股权较为分散，历史上也有股东减持。请问公司如何维护股权结构稳定？是否有引入战略投资者的考量，改善公司股权结构，增强市场信心？谢谢。 您好。公司控股股东、实控人为周炜、王英夫妇。控股股东及一致行动人约持有公司 19.25%股权，公司控制权结构稳定。公司始终关注治理结构的优化，会认真研究和评估各类有利于公司长远发展的股东结构优化方案。未来如有相关计划，公司将严格按照相关法律法规，及时履行信息披露义务。谢谢！ 22、公司 2026 年一季度归母净利润 0.14 亿元（同比增长 165.26），但半年报归母净利润仍亏损 1.76 亿元。请问下半年公司有哪些具体的盈利改善措施？股权激励设定的 2026 年扣非净利润不低于 8000 万元目标，目前完成进度如何？ 您好！感谢您对公司的关注！截至半年报，公司扣非净利润已实现阶段性减亏，后续为实现既定目标会继续努力。谢谢！ 23、公司应收账款体量较大，公立医院回款周期偏长，报告期持续计提大额资产、信用减值损失，持续侵蚀利润。请问公司针对应收账款回款有哪些改进措施？对未来坏账计提比例是否有下调预期？如何改善经营性现金流受应收拖累的现状？谢谢。 您好！感谢您对公司的关注！公司已成立专项回款小组，将回款完成率纳入核心考核，从签约源头把控回款节奏。坏账计提政策保持审慎稳定，暂无下调计划。后续将持续加快应收账款回收，特别是长账龄的回款，进而推动经营性现金流逐步改善。谢谢！ 24、2026 年上半年营收同比增长 18.50，核心业务软件销售及技术服务收入增长 18.18，主营业务呈现恢复态势。请问收入恢复增长的同时，毛利率是否也在改善？公司控费增效策略在人工成本刚性问题上有何具体进展？ 您好！感谢您对公司的关注！报告期内公司实现营业收入 9.94 亿元，同比增长 18.50%，扣除股份支付影响后的净利润同比增长 24.67%，扣除股份支付成本后的毛利率以及人效改善的效果已在盈利端体现。谢谢！
--	---

	25、您好，当前 AI 与 SaaS 浪潮正在重塑医疗 IT 行业，想请教管理层：第一，在 AI SaaS 的行业冲击之下，公司正在构建哪些新的核心护城河来应对行业变化？第二，市场担忧公司增长动力偏弱。在再融资存在约束的背景下，公司是否会考虑并购具备盈利能力的优质标的，补齐增长短板？第三，公司有无海外业务布局规划，是否会依托一带一路机遇，输出医疗软件产品，开拓海外新的业绩增长点？谢谢。 您好。1、今年公司将原“1+X”战略升格为 AI 拓升“1+X”战略，核心围绕产品升维、组织进化、市场拓展三个方向推进 AI 相关布局，将 AI 模型、智能体等基础能力深度融入核心业务流程，推进业务场景智能化转换，打造标杆案例。今年上半年公司推出 8 款增量 AI 产品，相关合同订单较 2025 年有明显增长。2、公司始终以开放的态度构建合作生态体系，坚持内生式发展与外延式探索相结合的发展路径。在立足主业稳健经营的前提下，公司将根据整体战略发展规划，审慎研判优质标的与产业合作机会。未来若涉及相关重大事项，公司将严格依照法定程序审议并及时履行信息披露义务。3、公司积极海外布局，通过借助海外生态伙伴的渠道优势，推动海外市场培育和项目落地，打造新的增长点。谢谢！ 26、王总监您好，想请教公司当前现金流状况如何？公司可转债即将进入兑付期，市场担忧公司现金流偏紧张。同时公司回购资金规模不大、实施节奏偏慢，进一步加深了市场对流动性的顾虑。市场存在一种猜测：是否希望通过压低股价促进转债转股，减轻到期兑付压力？请管理层介绍转债兑付的资金安排，以及回购计划后续的执行考量。谢谢。 您好！感谢您对公司的关注！公司目前现金流健康，流动性充足，可以按约定足额完成本息支付。不存在刻意压价诱导转股的安排，后续将按规则稳步推进回购。谢谢！ 27、王利总您好，上半年公司营收增长，但仍然亏损。请问下半年订单、交付节奏是否有明显改善？管理层对下半年减亏甚至扭亏有没有明确目标？哪些业务板块会成为利润改善的核心抓手？谢谢。 您好！感谢您对公司的关注！下半年在手订单充足，项目交付与收入确认节奏预计会加快。公司会通过医疗信息化主业稳收提利、互联网医疗创新业务贡献增量，同时 AI 全链路赋能降本增效等手段达到减亏目的。谢谢！ 28、您好，刘董事长！目前行业 AISaaS 变革加速，公司当前 AI 业务变现节奏偏慢，AI 更多是赋能原有项目、提升产品附加值，独立 AI 相关收入占比仍然较低。面对行业快速变化，单纯依托现有业务被动等待存在较大风险。想请教公司管理层，针对该现状，公司有哪些主动规划，去挖掘、培育第二增长曲线，打造新的业绩增长点？ 您好。今年公司将原“1+X”战略升格为 AI 拓升“1+X”战略，核心围绕产品升维、组织进化、市场拓展三个方向推进 AI 相关布局，将 AI 模型、智能体等基础能力深度融入核心业务流程，推进业务场景智能化转换，打造标杆案例。今年上半年公司推出 8 款增量 AI 产品，相
--	--

	关合同订单较 2025 年有明显增长。此外，公司积极海外布局，通过借助海外生态伙伴的渠道优势，推动海外市场培育和项目落地，打造新的增长点。谢谢！ 29、王总监您好，公司推出了新一轮股权激励计划。结合半年报业绩并考虑股份支付影响，市场判断本次股权激励的考核目标达成难度较大。想请问当时在制定该股权激励方案时，是否做过严谨的业绩测算？方案是基于在手订单等数据精密推演，还是基于相对乐观的假设制定？谢谢。 您好！感谢您对公司的关注！本次股权激励的业绩考核目标制定时，已提前剔除全部股份支付费用影响，是基于公司在手订单、业务规划结合行业合理增长空间严谨推演得出，并非基于乐观假设。谢谢！ 30、和英伟达的合作：有没有实质落地项目，什么时候能产生收入？ 您好。公司作为中国医疗卫生健康领域的独立软件开发商（ISV），入选了英伟达软件中国共拓计划（NVIDIA Software Co-Pioneer China Program），双方将在算力支撑、模型训练及工程落地等方面展开合作。风险提示：以上事项预计不会对公司短期经营业绩产生重大影响。请投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！ 31、请问公司与 ai 涉及具体哪些板块，对应的收入有多少？有针对 ai 上游的投资计划吗？ 您好。公司聚焦医疗健康领域，以 AI 原生为驱动，打造了新一代 WiNEX 系列产品，业务覆盖智慧医院、智慧区域卫生、医疗 AI 应用、互联网+医疗健康等。目前暂无 AI 上游的投资计划，若后续开展相关布局将及时履行信息披露义务。谢谢！ 32、公司 WiNGPT 医疗大模型已落地近 150 家医疗机构，请问该产品的商业化模式和收入贡献情况如何？在医疗 AI 赛道中公司的核心竞争力和差异化优势是什么？ 您好。公司专注于医疗垂直领域的工程层面创新，核心是将大模型能力融入医院实际工作流程，帮助医院将数据、经验、专科技术等资产转化为 AI 时代的核心能力。公司 AI 相关收入分为两部分：一是 AI 原生的 WiNEX 平台已全面融入 AI 模型、智能体等基础能力，正在推进全场景智能化转换；二是 AI 医疗事业部的增量 AI 产品，2026 年上半年已发布 8 款产品，相关合同订单较 2025 年有明显增长。2026 年公司成立 AI 医疗事业部，将 AI 研发、数据治理与业务应用深度融合，探索“智能体+”增强下的医护智能助手，目前已形成覆盖医案智图 MedMap、AI 质控、AI 重症专科、自然交互 WiNTalk、数字分身 WiNBOT 等场景的多层次产品体系，应用于 100 余个临床场景，使公司在行业智能化转型中占据了一定的先发优势。谢谢！ 33、公司作为医疗信息化龙头，正处于传统业务收缩与 AI 创新突破的转型期，请问公司在 AI 产品商业化落地方面的整体战略是什么？
--	--

	如何平衡短期业绩压力与长期技术创新投入？ 您好！2026 年公司将原“1+X”战略升格为 AI 拓升“1+X”战略，核心围绕产品升维、组织进化、市场拓展三个方向推进 AI 相关布局。公司坚持走可持续发展道路，一方面持续优化经营管控、积极抢抓项目订单，尽力缓解短期业绩压力，另一方面，持续深耕主业，稳步推进技术创新，适度多元化布局路径，进一步增强经营韧性，推动公司高质量发展。谢谢！ 34、请问董事长公司之前提出三年股权激励的目标能实现吗？ 您好。公司股权激励设置的考核指标，是结合行业发展趋势、公司经营规划综合制定，兼顾挑战性与可行性，股权激励能否达成考核目标，取决于未来宏观环境、行业政策、市场竞争、公司经营管理等多重内外部因素，存在不确定性。公司经营层将围绕既定战略目标全力推进各项业务开展，争取实现激励计划设定的考核要求。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2026-09-16