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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 富国基金、Fullerton、工银瑞信、光大保德信基金、国联安基金、国寿安保基金、海富通基金、交银施罗德、汇添富、Lygh Capital、Marco Polo、Marshall Wace–Asia、Matthews、南土资产、平安养老、Rpower Capital、上投摩根、申万菱信、深圳望正资产、泰达宏利、Wellington Management、西部证券、星石投资、于翼资产、中银证券资管、中邮基金、万吨资产、万家基金、三井住友、世诚投资、丹羿投资、上海人寿、光大证券、前点投资、华宝基金、博道投资、圣雅投资、天泽投资、景领投资、毅德投资、泰旸资产、滚石投资、澄富投资、玖鹏资产、理成投资、甄投资产、盛宇投资、禧弘资产、红象投资、聚成投资、贝艺投资、东亚前海证券、东兴证券、东吴基金、东吴证券、东方证券、东方证券资产、东方财富、东方阿尔法基金、东海基金、中信产业基金、中信建投、中信投资、中信证券、中华联合保险、中国人寿资产、中山益海资产、中意资产、中欧基金、中民投、中泰证券、中海基金、中源投资、中融基金、中证信资本、中金公司、中金资产、中银基金、丰良资产、云泽投资、云门投资、人保养老、人保资产、亿盛投资、优航资本、信诚基金、信达证券、兆信资产、兴业基金、兴业国际信托、兴业证券、兴全基金、凯石基金、创金合信基金、前海基金、前海行健资本、前海鼎智资产、大君智萌资产、永瑞财富、泓澄投资、北信瑞丰、华元恒道、华兴资本、华商基金、华夏基金、华夏未来资产、华安基金、华宝基金、华宸未来基金、华富基金、华泰柏瑞、华泰证券、华润元大基金、华融证券、华逸资本、惠冠资产、南京证券、博时基金、博道基金、名禹资产、君鹏资产、启明投资、善道投资、嘉实基金、国信证券、国元证券、国寿资产、国寿养老、国开泰富基金、国开证券、国投瑞银、国新投资、国泰君安、国泰基金、国海富兰克林基金、国盛证券、国药投资、国融证券、国金证券、国鑫投资、源乐晟资产、圆信永丰基金、坤华资产、基石资本、大嘉资产、天弘基金、天使投资、天风证券、太平基金、太平洋保险、太平资产、太证资本、安信基金、安信证券、安域资产、海螺创业投资、宏图投资、宏毅远方基金、宏铭投资、宝盈基金、岳海资产、巨洲投资、常春藤资产、平安基金、平安证券、平安银行、广发基金、广发证券、建信基金、德亚投资、彬元投资、德瑞恒丰资产、恒复投资、恒生前海基金、恒越基金、慈阳投资、成泉资本、招商基金、招商证券、摩根士丹利、敦和资产、新华资管、新时代证券、方大证券、日本瑞鑫证券、明基国际投资、明河投资、易方达基金、易融投资、星展银行、星石投资、景林资产、景顺长城基金、朴信投资、林泽投资、榕树投资、格林基金、毕盛投资、民生加银基金、民生基金、民生证券、永赢基金、药明康德、汇丰晋信、汐泰投资、河清资本、泓嘉基金、泓德基金、泰信基金、泰康保险、泰康资产、泰达宏利、泽升投资、泽岑资产、浙商证券、浦银安盛基金、海杰投资、海通证券、润晖投资、润财资产、淡水泉、中欧瑞博投资、金友创智资管、榕树投资、金之灏基金、渤海证券、潼骁投资、玄仁投资、理成投资、申万宏源证券、留仁资产、盘京投资、盛融资产、睿丰投资、磐厚资产、神农投资、豪顶资管、禾其投资、秋阳投资、科勤投资、立格资本、紫金保险、红甚资产、美阳投资、群益投资、翰亚投资、翰川投资、聚鸣投资、臻和基金、艺亨投资、西南证券、西山资本、中睿投资、源乘投资、诺安基金、观合资产、观富资产、诺德基金、财通证券、贤盛投资、起点资产、鑫乐达投资、通海投资、道仁资产、醴泽资本、金信基金、金元惠理基金、金山基金、金浦投资、金海投资、金石投资、金舵投资、金鹰基金、鑫元基金、银华基金、银河基金、长信基金、长城基金、长城财富资管、长城证券、长安信托、长安基金、长江养老、长江证券、长盛基金、阿尔法基金、雪湖资本、韬观投资、马可波罗资管、高毅资产、高特佳投资、鲁粤资产、鸿道投资、鹏华基金、鼎天投资、鼎峰资产、齐熙资产、龙腾资产（以上排名不分先后） |
| 时间 | 2020年4月6日20:00——21:15 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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 | * **一、公司2019年度、2020Q1业绩简要回顾** * 公司2019年度报告、2020年第一季度业绩预告已于4月4日对外披露。 * 1、传统业务 * 公司2019年业绩情况总体良好，实现营业收入190,800.79万元，同比增长33%；归属于上市公司股东净利润39,842.07万元，同比增长31%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润34,177.69万元，同比增长23%；经营活动产生的现金流量净额233,30.09万元，同比增长88%。2019年的上述4项指标增长率与公司近10年以来的年均复合增长率基本相当（近10年收入年复合增长33%，净利润年复合增长31%，扣非净利润年复合增长30%，经营性现金流年复合增长27%）。 * 公司传统业务海外对标公司是美国的Cerner，它1979年成立，1986年上市，是2017年IDC发布的全球医疗科技50强的第2位，卫宁是第33位，是中国及亚洲唯一入选的一家。Cerner1986年上市时的收入规模大约是1,700万美金，2019年收入是56.93亿美金，2019年大约是1986年的334.88倍，所以33年来的收入年复合增长率是19.26%，而巴菲特的伯克希尔哈撒韦1965年到2019年的年复合增长是20%多一点，所以尽管这几年Cerner的业绩增长有所放缓，但从长时间角度看它还是一家优秀的公司。卫宁传统业务的专业化（几乎100%都聚焦在医疗行业）和产品化两方面都与Cerner很像，都只做医疗信息化且产品化程度较高，Cerner的毛利率超过80%，而卫宁2019年的软件毛利率是64%，还有提升的空间。 * 2009-2015年是Cerner的快速成长期，大约7年的股价持续快速上涨，主要是跟美国奥巴马政府2009年推出的一系列医疗法案相关，推动了医疗信息化的快速发展。美国的医疗信息化发展历程基本可以作为国内发展趋势的重要参考。截至2018年国内电子病历等级平均水平还较低，三级医院约2.11级，二级医院约0.83级，经过2019年的推进应该有普遍提高，但全国平均水平估计约为2级多一点（暂无权威数据可查），中国电子病历等级标准0-8级共9级，8级是2018年新增的，美国HIMSS是0-7级，美国2008年HIMSS4级的医院大概是占5%左右，2009年大概是占15%左右，所以2008到2009年提升很快，估计就是上述一系列医疗法案的推动。中国电子病历等级现状大约是美国十年前的水平甚至还不到。 * 另外根据中国医院协会信息管理专业委员会（CHIMA）于2019年9月10日发布的《2018-2019年度中国医院信息化调查报告》（可通过微信公众号CHIMA下载），调查了全国1,909家医院，估算出医院上年度信息化投入预算占年度总预算中的平均比例为1.13%，较2017-2018年度的1.09%有所增长。上述数据说明中国目前传统的医疗信息化水平以及投入比例还处于比较低的阶段，所以我们对传统的医疗信息化未来发展前景非常乐观。 * 公司2020Q1收入预计平稳增长10%-15%，这个增长幅度大概是公司2011年上市以来最低的一个季度，公司上市后有4次季度的收入表观增速低于20%，分别为13Q1、17Q2、17Q3、18年度（硬件收入下降导致），剔除18年度是因收入结构影响的低于20%，真正收入增速低于20%是3次，这次可能是第4次。原因在业绩预告中已经说明，一方面受疫情影响，今年2月份基本上是不怎么产生收入的现场工作，如我们在河南和其他两个省紧急实施了3个“小汤山”医院项目，另外还有湖北省的两个方舱医院项目以及其他地方很多医院的紧急上线任务，在医院现场工作的人数超过300人。另一方面，除了业绩预告上讲的股权激励费用（用了最严格的会计处理）、对外捐赠的影响外，另外还有政府补助退税约1,000万元，因税务局系统出问题需延迟确认，三大因素导致净利润同比大幅下降，如果把这三大因素加回去，2020Q1还原后净利润增长大概是-8%~+10%，约5,300万元-6,300万元左右。 * 2、创新业务 * 云医：除了19年报和20年一季度业绩预告上讲的进展外，我们刚刚做了甘肃省互联网医院监管平台，其首批5家互联网医院中我们做了2家，与实体医院合作共建取得牌照的互联网医院累计已突破100家。今年3月份看到一篇报道，华夏基金一位医学博士背景的基金经理认为互联网医院会是中国未来长期存在的方舱医院，背后代表的分级诊疗正是中国医疗改革的方向，这次疫情也是很好地体现了将轻症、重症分离救治发挥了重大作用，而互联网医院将常见病慢性病与疑难杂症进行分离，预计也将发挥重要作用。我们非常认同上述观点，所以我们认为互联网医院不会是昙花一现，应该是长期的、国家鼓励的方向，未来发展前景十分看好。   云药：整体在快速推进，长远来说也是预计有非常好的发展前景。  云险：青海省已启动医保局项目的招标，预计各地可能很快都会陆续跟上。   * 创新业务总体上可能需要大家继续保持一定的耐心，业务数据转化成财务数据会有一个过程，关键是要看内在逻辑有没有变化、国家政策有没有发生重大变化等，如果没有，后期释放出业绩就只是时间的问题。 * 二、Q＆A * **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：从2018年开始加强现金流工作就作为公司内部的主要任务之一，一直在改善，但是可能会是一个渐进的过程，未来我们还会持续加强此项工作。另外2019年公司中标的千万级项目有41个（2018年是24个），增长很快，这些大项目中有一些用的是政采格式合同，可能本身就没有预付款条款，这个对我们的现金流也有一些影响。 * **Q：新一代产品6.0今年会推出，这代产品从实施的效率和业内竞争力的角度对公司的影响？**   A：整体做得很不错，原计划安排在今年4月份的2020 Winning World用户大会上发布，受疫情影响现已确定改为线上发布会形式，近期就会正式发布。我们对6.0产品的竞争力比较有信心，已在试点用户那里经过了检验，客户给予了较高的评价。从实施交付的周期来看，我们内部预期新一代产品比老产品大概会节省一半左右的时间。   * **Q：对于防疫支出很大，阶段性的医院的IT支出下滑是否有担心？医院的收入可否支撑？** * A：从过去的行业发展历史经验看，包括国家高级别会议、相关部委的政策等，可以从全国角度推断出国家在医疗行业的投入会加大，而医院的支出压力重点也不在IT方面，另外即使IT支出方面有个别医院或者个别地方存在压力，估计上级政策上也会有相应扶持。根本原因就是目前中国医疗信息化还是水平低、支出占比低，同时又很重要，这次疫情中我们就发现有些医院的信息化还是存在很多短板和不足的，对抗击疫情带来了不利影响。从大的角度看，医疗IT投入可能每年也就几百亿的数量级，而疫情后新基建可能是万亿、十万亿级的数量级，所以医疗IT总体是属于投入规模小又直接关系民生的领域，预计不会受什么影响，反而可能会得到政策的倾斜支持。 * **Q：创新业务的进展中，远程医疗的机会除了互联网平台的建设，有没有参与到具体的业务中去分成？** * A：创新业务在2020Q1取得了较大进展，疫情期间1,000多家医院开通了互联网问诊功能，截至3月底与实体医疗机构合作共建已取得医疗机构执业许可证的互联网医院约100家，一季度在线诊疗类服务超过36万单（如按日均服务量计算，与上年相比增长超过10倍）。随着我们互联网医院越来越多，用户习惯养成、医保覆盖互联网诊疗、医保在线脱卡支付等逐步成熟，长远来看想象空间很大。目前包含甘肃省在内我们已经做了7个省级平台，全国可能还有一些省没有开始做。这一块壁垒很高、用户粘性很高，这是依托实体医院的互联网医疗的特点。我们互联网医疗的长期模式主要就是分成，初期以有偿建设为主，但不是主要的商业模式只是为了覆盖自身投入。7个省里面只有2个省是先上线，其余5个省都是有预算后再上线。未来成熟的商业模式是合作共建、利益分成的模式，目前是以邵逸夫医院作为模板，线上诊疗类按比例进行分成。 * **Q：毛利率微微下降，但软件产品占比是提高的，为什么？** * A：综合毛利率与收入结构有关，软件和服务建议加起来一起看，因为有时候会因为政采格式合同等外部限制条件造成部分软件和服务项目混淆。如果加起来看，可能毛利率波动就不那么明显了，时间拉长看也没有形成趋势性变化。毛利率总体来说比较平稳。 * **Q：医保这边怎么去对比和其他上市公司的竞争优势？** * A：医保可能等第一个省青海省的中标结果出来后，估计大家会对格局更加清楚。全国30多个省应该都会分别招标，卫宁科技在医保局中心端的竞争优势在去年国家医保局的项目招标里已经充分体现，这次也在积极参与青海等项目。今年肯定是医保项目招标的大年，其他厂商各自有各自的优势，我们对自己擅长的部分很有信心。 * **Q：手头上还没有完成的合约的金额？** * A：公司2018年报里面披露过订单增速是超过40%的，2019年订单增速也保持了快速增长趋势，具体金额不便透露。 * **Q：2019年全国互联网医院有158家，3年之后你们预计2022年增长到多少家？增长源于现有的医院还是联合平台？** * A：据国家卫健委在2019年11月的2019北京国际远程医学高峰论坛上介绍，到2019年10月份，全国共有269家互联网医院，而我们截至2019年底是89家，如果这样算大约占1/3份额，目前我们的最新数量已突破100家。根据2018年4月国务院办公厅印发的《关于促进“互联网+医疗健康”发展的指导意见》，明确到2020年二级以上医院要普遍开展线上服务，其余医院则没有时间表。 * **Q：从2019年来看，医院和区域卫生的收入占比?** * A：公司的医院与公共卫生业务大概比例7:3，医院端占主要比例。我们不太认同疫情后公共卫生信息化投入加大会压低医院信息化的投入，因为公共卫生不是空中楼阁，很多应用需要基于医院端的建设，前面已介绍过，目前医院端的信息化水平远远还没达到很成熟的阶段，因此我们预计医院和公共卫生的信息化投入都会加大，只是因为公共卫生的基数小，可能从增速来看公共卫生的增速会更明显。 * **Q：创新业务今年是否有望实现盈亏平衡？** * A：整体向好，但变数也可能较大，因为与政策的关联度更高，比如全国各地推进互联网医疗落地时间就参差不齐，所以目前很难准确用数据来测算。如果从互联网医疗的角度来看，这次疫情的确是大大推动了它的发展。 * **Q：创新业务云医未来预期还是来自于共建的分成，湖北的互联网医疗复诊、用药也用到了一些第三方平台型公司，他们会不会吸走复诊的流量？跟创新业务做竞争？** * A：以前我们也介绍过，我们对此有不同看法，我们认为基于医保的现实情况，第三方互联网医疗平台要想得到医保的全面覆盖难度很大，所以可能只会在个别地方存在。医保近期可能因疫情适当放松，疫情结束之后监管有可能还会收紧，比如国家医保局近期就在推医保电子凭证，目的之一就是加强监管。我们做好自己与公立医院合作共建的模式，因我们只是合作方，主体还是医院，医院原有的医保政策并不会改变，所以依托实体医院建设的互联网医院也更加符合国家的政策导向。 * **Q：卫宁在竞标中是否有遇到过第三方平台？** * A：基本没有遇到过，因为医院和他们本质上可能存在竞争关系。我们认为第三方互联网医疗平台可能更偏消费互联网属性，与我们目前以医疗为主是不同的模式，同时基于中国人口众多、需求多样，可能都有各自的发展空间。 * **Q：互联网医疗这一块的三医联动，逐渐走向瓜熟蒂落，互联网医院对于医生效率来讲是否有提升？** * A：邵逸夫互联网医院的效率提升已经有量化的数据，一是充分利用医生的碎片化时间，二是利用医生工作团队，还有其他手段，已经形成了一整套的提升效率的方法和模式。 * **Q：有没有统一的项目型的运营横向打通？可以移植的应用？** * A：我们目前已做了7个省的互联网医院监管平台，一类是纯监管平台，一类是像浙江一样的“服务+监管”二合一模式，中小型医疗机构可以直接入驻统一平台，可在省级平台内横向打通。 * **Q：跑马圈地的过程中，碰到过什么对手？** * A：卫宁做互联网医疗主要有两大优势，一个是20多年传统业务积累的6,000多家使用卫宁核心系统的医院用户，互联网医疗一旦要做到复诊、处方等深度就必须跟医院核心系统连接，所以卫宁有很强的医院围墙内的防御能力，而一些互联网医疗公司是从医院围墙外往里走，这个难度就大了。另外一个是我们从2015年就开始从邵逸夫医院做互联网医院，目前已经是中国依托实体医院建设互联网医院的标杆了。所以从大的竞争格局上看，卫宁是核心系统的供应商，本身传统业务的占有率高，互联网医院又有领先优势，所以我们应该会是市场上非常主要的参与方。 * **Q：公司警惕的竞争对手清单？** * A：我们不是很担心一些公司对我们形成的威胁。可能个别项目上会有一些干扰，比如一些公司用相对比较激进的手段，不仅免费建设，还赠送其他东西，可能会形成一些干扰。总体来看我们的竞争优势已经形成。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年4月6日 |