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：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 安信基金、安信证券、安信资管、白犀资产、保银基金、道远投资、北京合正普惠投资、北京宏道投资、北京泓澄投资、北京时田丰投资、北京真鑫资产、毕盛(上海)投资、博道基金、博时基金、财富基金、财富盛世投资、财信证券、常春藤资产、成泉资本、乘安资产、创芮投资、大方投资、大象资产、淡水泉、道仁资产、德邦证券、德兰资产、鼎锋资产、东方证券、东方证券资管、东海基金、东吴基金、东吴证券、东兴证券、兑吧集团、敦颐资产、方圆资本、方正富邦基金、方正证券、枫池资产、福建泽源资产、富安达基金、富达基金、富国基金、富兰克林邓普顿投资、富丽达基金、高雷资本、工银国际、观合资产、光大保德信基金、光大永明资产、光大证券、光大证券自营、广东华骏基金、广东锦阳投资、广发基金、广发投资、广发证券、广发资管、广联达、广州谢诺投资、国都证券、国都自营、国海证券、国泰君安资管、国融证券、国盛证券、国盛证券研究所、国寿安保基金、国寿养老、国泰君安、国泰投信、国投安信证券、国投瑞银、国信证券、国元股份、国元资本、海通证券、海燕投资、海羽投资、瀚亚投资、汇升投资、航天科工资管、合旭志远基金、和清资本、红骅投资、鸿道投资、鸿函投资、华安基金、华宝信托、华宸未来、华福基金、华福证券、华富基金、华海保险、华普证券、华融证券、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西证券、华夏基金、华夏久盈、华夏未来资本、华银基金、幻方量化投资、汇安基金、汇丰晋信、混沌投资、嘉合基金、嘉实基金、建信基金、建信信托、交银康联、交银施罗德基金、金信基金、金鹰基金、精英时代、静实资本、聚鸣投资、君本弘毅资管、开源证券、宽裕资产、乐正资本、立格资本、联想控股、六禾创投、隆资产源、盟洋投资、民生加银基金、南方基金、南京证券、能量基金、农银汇理、盘京投资、鹏华基金、鹏扬基金、平安养老、平安银行、平安证券、齐家资管、齐熙资产、前海联合基金、永安信邦投资、青龙资产、群益投资、人保资产、人民养老、人寿资管、融通基金、瑞银证券、睿谷投资、睿泉毅信、睿新资产、睿远基金、三井住友、森旭资本、善道投资、博道投资、玖歌投资、聚成投资、君佳医疗、老渔民投资、灵犀资产、聆泽投资、青沣资产、世诚投资、喜宏资本、仙湖投资、涌津投资、原点投资、申九资产、宝盛资本、大千华严投资、汇川投资、前海瑞园资产、中兴威投资、望正资产、物明投资、悟空投资、长荣兆华投资、中睿合银投资、神农投资、盛世景资产、拾贝投资、视源股份、太平洋保险、太平洋证券、太证资本、泰康保险、泰山保险、天安人寿保险、天风证券、天晴投资、天堂硅谷投资、通浩投资、彤源投资、万吨资产、万家基金、万联证券、望正资产、伟星资产、五聚资产、西部证券、源乘投资、西京投资、西南财经大学、西南证券、西南自营、西山资本、汐泰投资、新高投资、新华基金、新华资产、信达证券、兴业基金、兴业投资、兴银资本、幸福人寿、寻常投资、衍盛中国、易川投资、易方达基金、毅木资产、银河国际、银河基金、银石投资、盈合基金、永瑞财富、永赢基金、涌悦资产、友邦保险、域秀资本、元大投信、圆信永丰基金、云山投资、泽泰证券投资、长安基金、长城财富保险、长城证券、长江养老、长江资管、长盛基金、长信基金、招商基金、昭图投资、凯读投资、至轮投资、智诚海威、中财汇融投资、中国人保资产、中国投资、中海基金、中金公司、中山证券、中泰熵颐投资、中泰证券、中天证券、中信产业基金、中信建投、中信证券、中信资管、中意资产、中银基金、中银资管、中颖投资、中域投资、中原证券、中植集团、忠霖科技、德瑞恒丰资产、卓汇投资、CLOUDALPHA、DBS、EXCEL INVESTMENT、FULLERTON、GUOTAI JUNAN SECURITIES、LANS DOWNE、MATTHEWS、NOITIGO、OXBOW、POWER PACIFIC、ROBECO GLOBAL、SCHONFELD、SEIGA SUNSHINE、WONTOBEL、WELLINGTON（排名不分先后） |
| 时间 | 2020年9月11日15:15——16:20 |
| 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、董事会秘书：靳茂先生 |
| * 投资者关系活动主要内容介绍 | * **一、公司2020上半年经营情况简要回顾** * 公司2020年半年度报告已于8月27日对外披露。 * 受疫情影响，今年上半年，尤其是Q1业绩影响较大，Q2已环比改善，Q2营业收入环比增长85.39%，归母净利润环比增长435.46%。今年1-6月，软件+服务收入同比增长23.75%（上年同期为23.27%），硬件销售业务收入同比增长10.90%（上年同期为10.85%），综合导致收入同比增长18.49%。毛利率略有下降（主要是实施等人员股权激励费用进成本带来的影响等），费用率略微上升，主要原因是股权激励费用约4,900万元（上年同期约128万元）、对外捐赠约1,800万元（上年同期约1万元）。 * 传统板块业务是逐步回升的过程，已有项目的实施和新项目的招投标都在恢复中。 * 创新业务板块也在快速推进中，云医：与实体医疗机构已签订合作共建协议（含已取得医疗机构执业许可证）的互联网医院累计260余家，算是国内第一梯队，在线服务超过107万单（同比增长超过8倍），与一季度相比增长约2倍；其中收费服务超过49万单（同比增长超过3倍），因政策落地时间差异等尚未收费服务超过58万单（上年同期尚未开展此类服务）；云险：第三方支付报告期内新增交易笔数4,900多万笔，新增交易金额130多亿元，同比大幅增长，但由于返点费率有调整，导致返点收入下降。定位为商保公司及医保部门提供保险智能风控和数据+AI服务的卫宁科技，今年基本面有好转，4月份中标青海医保局项目，7月份中标海南省医保局项目，之前承建的国家医保局项目已于7月份顺利通过初验，其他省份的医保局招投标也在跟进中，基本面呈现逐步好转的趋势，预计未来会对财务影响逐渐转为正向。云药：正常推进中，云药房服务已在上海落地，其他地区也在推进中。 * 整体而言，创新业务发展不错，但行业特点不是短平快，而是需要有前期投入和逐步转化的过程，所以现阶段暂时未反映在财务报表上。 * **二、Q＆A** * **Q：关于订单增速：今年上半年收入增长还算不错，去年订单增长40%，上半年收入增长20%多，但是今年上半年公开订单依然依然只是持平，后续收入是否会受到影响？**   A：从我们对合同商机跟踪来看，每年合同的增长主要来自老客户。原来跟踪的项目还在推进，有些老项目，我们的任务单还在下达。有些合同可能会延后，但没有消失。  据内部统计，我们实施人员在没有接到老用户合同生效的前提下，也一直在客户现场工作。今年我们做了几十家医院的四级电子病历，几十家医院的五级电子病历，还有六级电子病历，十多家医院的互联互通。预计到年底，合同情况会有较大改善。今年截至目前的公开招投标数据与我们实际情况有一定差异。  用户的需求并未发生大的变化，我们去年跟踪的老客户项目，今年虽未签订合同，但我们已经按照计划在实施。另外，新用户的工作我们还是正常跟进，从全年来看，预计我们的合同不仅会转为正增长，而且会有较大幅度的增长。   * 从收入角度来看，今年上半年18.49%的整体增速中，软件和服务的收入增速是23.75%，其中有今年中标项目的交付，也有库存合同的交付。据不完全统计，我们大约有70-80%订单是来自老客户，这些老客户通常会采取邀标的方式，我们会积极支持客户的信息化建设，包括电子病历、互联互通、新院区建设等。 * **Q：互联网创新业务：钥世圈1个亿收入中，处方流转收入占收入的比例？创新业务亏损的压力何时能消化缓解？**   A：创新业务推进有周期性，从大的周期来看，我们目前整体处于前期投入阶段，在报表上反映还很小，创新模式完整落地的项目还不多。现在报表上更多是相对成熟业务收入如返佣、导流，B2C等收入。但随着时间推移，包括医疗环境成熟，创新业务后续空间会打开。  医疗行业不是短平快的行业，属于壁垒高，用户粘性大，需要长期耕耘的行业。我们从2015年就开始布局创新业务，今天来看具有前瞻性，价值已逐步体现出来。整个生态个不是由一个厂商所能决定的，需要各方面的配套因素都达到，然后爆发式增长就可能成为现实。   * **Q：WiNEX产品，我们是4月份发布，在完成种子用户实施之后，推广进度？实施过程中，对效率提升和整体医院信息化的能力改善的效果？**   A：我们4月份发布WiNEX产品，截至目前已有4家医院在使用，在准备实施的也有30多家，全年目标来看，我们希望达到100多家。我们会根据今年的推进情况，制定下一步的目标。   * WiNEX首批用户山西医科大学第二院的基于中台技术的智慧医院数字化转型项目荣获2020 IDC中国重点行业技术应用场景创新奖，也间接说明我们的WiNEX产品对医院数字化转型有实践效果。随着实施部署用户的上升，我们数据库将更完善，功能也将进一步提升。 * **Q：现金流是否面临一定的压力？** * A：我们每个季度都会跟踪回款情况，上半年回款高于上年同期，回款包含新合同的预付款和应收账款回款，因为疫情原因今年新用户的预付款低于以往，上半年的回款主要是应收账款。另外，行业特性回款有一定季节性，下半年随着项目招投标的逐步正常化，全年现金流预计将进一步改善。 * **Q：我们新产品的云化是不是有助于创新业务？**   A：我们的创新业务和纯粹的互联网业务不一样，我们是基于线下医疗机构，我们的服务是帮助医院去建设互联网医院，通过医生去提供服务，而另一类公司可能是纯粹的互联网公司，不一定有医院作为依托，医生在平台上进行问诊，这两种不同的方式，效果也不一样。   * 我们要把互联网医院的数据和线下实体医疗机构打通，相比纯粹的互联网公司，难度和复杂性上升。互联网公司做问诊，可能较快能产生收入，而我们与医院的政策及开放度相关，今年疫情之后，互联网医疗的需求很大，随着医院互联网医院政策的放宽，我们的积累就可以产生效果。我们今年推出的WiNEX可以加快云端互联网医院和线下HIS的对接，包括HIS也可以实现云化，因此WiNEX产品能较好地支撑创新业务的推广。 * **Q：阿里、腾讯投资的公司都推出了云HIS，与公司的区别？** * A：我们不方便评价。需要说明的是，医疗信息化的场景和业务复杂度很深，需要时间和经验的积累，我们已经做了20多年的HIS。我们的WiNEX产品是基于全新的构架来全新构建，而不是用新技术来把老的代码和功能实现一遍，我们WiNEX产品的立意、构架在业内都有很好的领先性。 * **Q：云医有多少采取分成模式？明年有什么目标？** * A：截止今年6月底，与实体医疗机构已签订合作共建协议（含已取得医疗机构执业许可证）的互联网医院累计260余家，有些业务闭环已经形成，如我们最早落地的样板医院浙江邵逸夫医院等。另外，云医业务的发展形成闭环，需要政府、合作伙伴等多方面的参与，所以也不是短平快的项目，我们在按预定的节奏推进，业务量也有倍数级别增长，包括医院数也是很快增长。 * **Q：医疗行业反腐，是否会对业务产生影响？** * A：反腐不是今年才有，从以往公开报道来看，主要集中在基建、药品和器械领域，这些领域往往金额较大，而医疗IT开支只占医院支出的很小部分，绝对值和比例都相对低。另外，医疗IT在医院业务中又日益重要，因此厂商的业务能力和产品技术实力应该是最重要的竞争要素，因此泥沙俱下的时候可能会有一点影响，但是不会有太大的影响。 * **Q：WiNEX是否已经比较完整，是覆盖整体还是部分？** * A：从规划的角度是全覆盖，但我们的模式是滚动开发，分步推出，我们是先把基础的底座部署到医院，然后再是工作站等，医院主要的需求我们目前已能满足。 * **Q：信用减值今年上半年增加较多，是会计准则调整的因素还是其他原因？** * A：会计政策的影响不是太大，主要还是之前的应收账款可能有跨期等方面的影响。 * **Q：财政资金支出向民生倾斜，现在是否有体现？** * A：国家和各省份都有规划，有些省份的具体投资金额已经出来，从商机跟踪角度已有体现，预计下半年到明年可能会有一些大的项目出来。从结构角度看，如果是新建医院，应该是基建、硬件先行，如果是改造那就要看原先的基础情况。从商机角度看，需求还是比较旺盛，但具体招标节奏还不太好判断到底是落在今年还是明年。 * **Q：WiNEX全年计划是100多家，医院客户的等级结构？** * A：大概三级医院占三分之一左右。我们不会特意强调去做三级或二级，还是要根据医院的需求来定。 * **Q：医院智慧服务评级现在还很低，只有0.33，是否对行业需求有推动，这一块和互联网医院相关度很高，是否对互联网医院的发展也起到很大的推动？** * A：如果定性来看，肯定是正向的，医院三大评级体系，现在智慧医疗的需求最旺盛，然后是智慧服务，再到智慧管理，智慧管理的标准还没出来。未来有可能都会像电子病历一样，出台有时限有等级的刚性要求。 * **Q：全年公卫的订单是否会有快速增长？是否会高于医院IT的订单增速？** * A：目前不太好判断，从商机库角度看，有很多潜在项目属于公卫范畴，但是具体招标的节奏我们很难准确判断，我们作为厂商主要是保持高度关注，及时跟进。 * **Q：卫健委的电子病历评级标准，现在很多医院还没达标，这些医院目前的计划？** * A：国家卫健委对三级、二级医院电子病历评级考核带来的需求，我们现在有些在实施的项目，其实是没有合同的，合同后面应该会补上。从全国完成情况来看，可能不会那么均衡，比如上海预计不会有太大偏差，有些省份可能会有些差距。我们了解到，截止到2019年底，较整体完成差距不大，绝大部分医院可以满足最低要求，好像只有少部分有困难。今年情况较特殊有疫情影响，不过随着疫情对经济、医疗行业的影响逐步消除，后续又可能会变成常态化的推进。 * **Q：WiNEX的实施周期有缩短，上半年只有两家，下半年较多的原因？价格大概是怎样的？** * A：用户对新产品会有一个接受的过程，同时我们也要打磨产品，未来随着产品的成熟以及经验的丰富还有进一步提升实施效率的空间。目前全年100多家的目标未做调整，有完成的可能性。对于有些老用户，我们可能会先帮他们实施，后面他们通过调整预算等方式来补上。我们的WiNEX刚刚中标了江苏省一家医院，中标金额约1,500万元，可供参考。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年9月11日 |