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：2020-004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | CloudAlpha Capital；CPI Capital；PowerPacific；爱建证券；安信证券；安信资产；安域资产；凯读投资；博道基金；博远基金；财通基金；财通资管；锐格资产；晨曦投资；大和证券；淡水泉；澹易投资；德邦证券；鼎天投资；东北证券；东方证券研究所；东吴基金；东吴证券；东兴证券；蜂巢基金；富达基金；格创投资；工银国际；工银瑞信；光大保德信基金；光大永明资产；光大证券；锦阳投资；广发证券；国都证券；国泰君安；国信证券；国元证券；海富通基金；海通证券；汉和资本；钱江新城投资；和谐汇一资管；合煦智远基金；恒生前海；红杉资本；宏明资产；宏盛资产；泓澄投资；鸿道投资；花旗银行；华安证券；华宸未来基金；华美国际投资集团；华商基金；华泰证券；华夏基金；汇泉基金；汇升投资；汇源投资；汇证投资；济民可信医药集团；加拿大养老基金；嘉实基金；江信基金；交银施罗德基金；精英时代；聚鸣投资；钜洲投资；君鹏资产；开源证券；凯丰投资；立格资本；临泽投资；隆源资产；民生证券；摩根士丹利；南方基金；能量基金；鹏泰基金；鹏扬基金；前海开源基金；秋阳投资；融通基金；瑞华控股；瑞林证券；瑞银证券；睿格资本；睿新资产；睿扬投资；睿泽资本；三井住友；善道投资；丹羿投资；沣杨资产；滚石投资；弘尚资产；金鯰投资；景领投资；深积资产；世诚投资；仙湖投资；涌津投资；上投摩根基金；申九资产；汇川投资；金泊投资；望正资产；悟空投资；优雅众福基金；长荣兆华投资；神龙投资；生命保险资产；盛融资产；世嘉控股；太平洋证券；太平资管；泰达宏利基金；天风证券；天恒生圆；天堂硅谷资产；通用电气；通用医疗；同花顺；彤源投资；万吨资产；万正资产；西部利得基金；西部证券；西南证券；信达澳银基金；兴全基金；兴业证券；兴银基金；幸福人寿；循远资产；衍盛投资；易方达基金；易鑫安资产；殷实资本；银河基金；银河证券；永赢基金；涌悦资产；圆信永丰基金；源乘投资；云映资产管理；长城财富；长城证券；长江养老；长江证券；长江资管；长信基金；招商证券；巴沃资产；知著投资；至临资本；中国人寿保险；中海基金；中金公司；中睿合银投资；中泰证券；中信保诚基金；中信产业基金；中信建投；中信证券；中银国际证券；中银基金；中原投资；坚果投资（排名不分先后） |
| 时间 | 2020年11月2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  财务总监：王利先生 |
| * 投资者关系活动主要内容介绍 | * **一、公司2020第三季报经营情况简要回顾** * 公司2020年第三季度报告已于10月30日对外披露。 * 受疫情影响，2020年1-9月，营业收入同比增长14.49%，归母净利润同比下降25.49%。其中，公司核心产品软件销售及技术服务业务收入（合计占营业收入的比重为78.40%，上年同期为74.36%）同比增长20.71%（上年同期为30.73%）；硬件销售业务收入（占营业收入的比重为21.46%，上年同期为24.41%）同比增长0.65%（上年同期为21.01%），主要受收入结构变化的影响，使得毛利率较上年同期有所提升。 * WiNEX：公司新一代医疗健康科技产品WiNEX持续推进落地，该产品已在5家医院上线，其中4家是三甲医院，1家是二甲医院。WiNEX产品荣获2020信息技术应用创新产业发展峰会暨首届“鼎信杯”优秀解决方案奖，是医院信息化领域唯一获此殊荣的产品。同时，山西医科大学第二医院依托WiNEX产品“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创新大奖”，充分体现公司新产品在医疗数字化转型领域的创新实践能力。目前已有30多家医院在排实施计划，后续会加快推进。   创新业务：云医业务推进较为顺利，截止3季度末我们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）的互联网医院累计约280家，根据国家卫健委近期发布的数据，全国约有900家互联网医院，这样计算我们占比约1/3，依然保持了领先优势。纳里健康平台在线服务超过200万单，由于政策原因目前只有少部分可以收费。近期国家发改委联合发布红头文件，要扩内需促消费尤其是线上消费，里面的第一条就是互联网+医保支付的推进，如果政策全面铺开，目前不能收费的项目预计未来可能都可以收费。  卫宁互联网第三方支付业务保持了交易金额的快速增长，新增交易金额230多亿元，增速超60%，累计交易金额达530亿元，但由于第三方支付返佣费率下调，导致卫宁互联网收入同比下降。目前我们开始尝试向用户收取对账服务费，另外国家医保局的电子凭证也在推进中，但这块收入占比较小。   * 卫宁科技今年4月份中标第一个省级平台青海省医保局项目，7月份中标第二个招标省份海南省医保局项目，此外，去年中标的国家医保局项目已于7月份顺利通过初验。另外，今年10月卫宁科技引入新股东京东健康和药明康德，为后续发展增强了实力。之前的公告中也已经明确说过，卫宁科技未来方向是计划独立上市。 * 云药打造中立第三方平台的模式，是医院药房的外延，帮助医院实现药品丰富性和配送便利性等，应对药品加成取消、4+7带量采购等的冲击。今年10月份我们增加了对钥世圈的投资，持股比例增加至42.17%，体现了我们会继续加大对云药的投入和支持力度。 * 创新业务板块的财务表现，收入端保持10%以上的增长，利润亏损有所加大，主要是卫宁科技一家亏损影响较大，纳里健康阶段亏损有点放大，这和一些项目内部结算滞后有关系，另外疫情推动下的互联网医院建设，先期实施等各方面的先行投入，也会有影响。 * **二、Q＆A** * **Q：WiNEX目前已经在5家医院上线，全年上线目标和明年推广的范围和任务？对效率提升的情况？**   A：我们传统模式的推广目前在排实施计划的有30多家医院，近期应该会完成交付。制约进度主要因素是医院端，一些医院端基础数据准备不太充分，导致我们前期准备工作会长一些。这个工作是一次性的投入时间和精力，比如药品编码等，后面应该就不用重复做这样耗费劳动力的工作。我们实施的5家医院里面，快的是2周左右就能上线。未来预期平均周期控制在1个月以内，包括前期数据准备到交付完成，相比之前产品，效率有大大提升，我们以前至少是好几个月的交付周期。形成模式之后有不断优化的过程，从目前试点情况来看不错，特别是医生作为直接用户的评价比较高。  我们也在尝试SaaS模式，目前是希望和互联网医院的模式相结合，推进速度可能会比较快。这个正在做相关准备，还未真正落地，但一旦落地可能就会比较快，这和传统交付方式会不太一样。   * **Q：前三季度订单情况，以及Q4需求的判断？WiNEX实施效率的提升，是否有助于把今年的订单转化成收入？**   A：今年招标过程有一定延后，但是整体项目的订单控制，我们一直在推进，在招标过程中，招标排队滞后的情况时有发生，大家都在排队等招标号，但项目我们已经往前推进，如果招标完成，我们会非常快速地确认收入和验收。我们目前的大部分收入来源于老客户，我们和老客户有内部任务单等，一旦转化成合同，就可以达到我们一个比较理想的收入数据。   * **Q：公司云医的市场份额不错。未来半年左右时间，是否能把市场份额优势转化成收入落地？**   A：今年3-4月份医保局已经有一些政策上的吹风，如加大互联网+医保支付的推进，但因为疫情反复的原因，不是全部铺开，而是少数省份中的少数城市先试点。上周五国家发改委牵头发的文件层级非常高，说明现在国家也看到医疗健康尤其偏健康的范畴不仅仅是保民生，已经划到了促消费的领域，对扩大内需等方面会非常有帮助，扩大内需，国内大循环为主，医疗健康肯定是很重要的领域，下半年的政策发布预期比上半年肯定快，有些省已经做出模式了，这块我们还是抱有比较高的预期，但是具体多久时间我们不好把握，我们会及时跟踪相关信息的变化，比如服务量等变化，及时向市场反馈。   * **Q：云医约有280家医院签了运营分成协议，服务量是66万单，每单的分成金额大概会是多少？如果按照20%的比例算下来客单价不高？**   A：从绝对值角度，纳里健康前三季度收入约2,500多万元，建设和运营的比例大概是6:4，已经比以前的比例有所改善，以前大概70-80%是建设费，这块是个渐进的变化，单算到每单金额目前并不大，因为有些地方没政策，有些有政策的地方只有一部分能收费，比如复诊能收，后面延伸的部分有些不能收。现在对政策是有预期的，还不能完全反映出业务内在的东西，现在只能说我们的模式开始跑出来了，前三季度医院运营分成大概有大几百万的收入，业务量和去年相比有很大的提升。   * **Q：Q3单季度增速比较缓慢，制约的因素是哪些？Q4和明年的收入有没有进一步优化的方向？** * A：我们从外部的公开招投标和签订合同的角度，截至3季度末，合同订单金额较上年同期大概持平。但是不代表我们做的事和客户需求有所下降，有些工作已经做了，客户需求也是明确的，但由于招标流程的滞后，未充分反映出来。若后续医院排到了招标环节，我们确认收入就会比较快，目前仍不能确定是否都能在今年内完成招标，有些项目有可能会跨年，这个涉及到招标流程方面，时间上不是很好把握。 * **Q：现在卫健委对政策倾向于疫情防控、基层医疗、公共卫生那块，整体感觉医疗体系的投入可能会一定程度向公共卫生倾斜，未来我们会不会向这个方向有所调整？**   A：卫宁原来是以医院客户为主，这和投入主体有关系。基层医疗、公共卫生主要靠财政投入，波动和不确定性比较大。医院尤其是二级以上医院建设资金主要来源于自有资金，流程上虽需要做预算审批后才能用，但是资金本质上是医院自有资金，医院对资金的主导性比较强。这几年4+7带量采购可能对医院收入有所冲击，医院下游厂商或多或少都会受些影响，我们作为信息化供应商可能会连带性受些影响，但是总体影响比较少，因为医疗IT支出占医院支出仅仅约1%多一点，而信息系统在医院体系越来越重要，所以医院在这方面不会做太多缩减。另外，医院也有一些新增的服务，比如互联网医疗，国家也鼓励线上线下一体化运营，目前只有少数医院在尝试，我们觉得未来二级以上医院可能都会做线上线下一体化运营。公卫领域我们一直有覆盖，也有不少客户，未来也会积极关注政府的投入，继续积极参与项目建设。   * **Q：卫宁科技减缓亏损的趋势？和商保合作的落地时间表？**   A：卫宁科技今年从第一个省青海、第二个省海南的医保局项目中标，后续项目还在过程中，由于各种原因后续省份招标有延后，今年盈利优化改善的情况不要抱太大预期，因为可能有些标今年中了但实施完成不了，可能会延后对明年的报表或者是明年以后的报表有正向影响。医保控费引擎这块，技术优势和市场地位已经显现，所以也有了今年10月份京东健康、药明康德高估值入股，也间接能反映出公司的科技含量，我们对卫宁科技的未来发展保持较高乐观预期。   * **Q：Q3纳里健康的运营收入具体是哪些？**   A：目前互联网医院运营主要是问诊为主，运营分成主要是问诊费，药品那块后续延伸，现在通过我们平台分成不多，主要在医院端做结算，会有少量的信息费，后面看政策演化情况，我们的想法是以纳里健康作为主要结算平台，但这个取决于后续政策的松动，我们已有相关准备。   * 现在线上问诊大部分是自费病人为主，也有一部分医保病人，但医保接入互联网医疗的时间还比较短，一部分省市先行，比如杭州2月针对部分人群放开，也不是针对所有人群，是个逐步的过程。互联网+医保支付这块目前从全国角度看，还只是覆盖了小部分人群，大部分还没覆盖。 * **Q：药品结算过程中，我们用的药品都是医院端的，我们后续有没有从我们在自己药房？** * A：这个涉及我们两个创新业务板块，云医主要做通道服务费（信息），药品本身为药企和药品流通企业提供服务产生的佣金我们更多体现在云药。但这两块业务目前都是初期的尝试，云药房上线5个多月，已服务3万多人，有些目前暂时还不收费。 * **Q：邵逸夫医院模式和平安好医生共建自建互联网医院有什么区别？** * A：我们的展现形式是实体医院的线上版，是实体医院自己的互联网医院（类似其网上分院），而第三方互联网医疗平台是自己的平台，有自己统一的APP，虽在个别地方挂接了互联网医院，可以尝试开处方，但是整体而言，第三方平台主要是做撮合业务。我们未来可能看到更多的区别是，第三方平台提供的服务以咨询为主，而我们与实体医院合作的互联网医院以医疗服务为主。 * **Q：长期格局变化如何看待，5-10年希望做到多少份额？有哪些场景是比较重要的？后续看，还有哪些产品是医院需要的？**   A：卫宁是2011年上市，那时体量还很小，三甲医院用户约有70家，上市9年来我们营业收入增长了约15倍，年复合增长率超过35%，通过内生增长+外延并购方式，我们覆盖的用户越来越多。随着市场竞争大浪淘沙，有些区域性的中小厂商逐步退出市场，有被并购的，有自己退出的。我们觉得未来几年可能会加速行业洗牌，看美国的发展历程大概也是这样的情况，美国因政策的推动，很快形成了几个巨头，中国以后也有可能会走向这样的情况。目前中国市场还比较分散，可能后续会朝着这个方向去走。  WiNEX产品是公司为了未来十年发展做的准备，是从底层开发的全新系统，现在大家逐步认识到了，卫宁新的产品应该会响应未来客户的需求，也会支持SaaS模式，未来随着我们的优势提高，随着市场竞争越来越激烈，可能更多的中小厂商也会退出市场。  像人工智能、大数据应用、区块链等等的应用，未来都会逐步的普及和丰富，随着医院信息化的不断深入和技术进步，预计未来医疗信息化的市场会保持持续旺盛的需求。   * **Q：纳里健康单数的增长比较快，但很多还没收费，如果模拟单子都收费，纳里健康的真实增长会多少？** * A：截至9月末，在线服务因政策落地原因大致1/3收费，2/3不收费。分成的运营费大概是大几百万的金额，但由于这块基数小，同比增长率非常高。 * **Q：新业务未来空间，药品流通市场的潜力？我们通过公立医院的模式，对药品流通的优势？**   A：我们云药打造的是中立第三方平台的模式。钥世圈不带有药品流通企业的标识，是纯第三方平台。我们上半年帮上海市儿童医院做的云药房，对接了国药和上药的流通体系，是医院药房的外延，4+7带量采购对医院影响较大，如慢性病病人习惯服用某种药，但是4+7带量采购没中标，进不了医院的药房，就可以通过我们的云药房，拿到这些病人需要的药，从患者、医院、药企几方来看都是欢迎的。目前来看，我们连接的医院数虽不多，但是效果不错，后续我们会不断优化，做出自己的特色，未来将和云医一起，围绕实体医院更好地做服务。   * **Q：给医院做的云药房是补充原本药房的功能，处方能直连吗，云药房能没限制开处方药吗？** * A：我们的定位是医院药房的延伸，补充品种丰富性和配送便利性，原来有些可能还需要到医院药房取了药再去配送，现在打通了，处方开了药，可以选择就近的药店配送，或者药企直接配送，不再需要从医院药房配送。 * **Q：互联网医疗参与的方，这里面竞争比较激烈，公司内部是否评估过多少年可以实现盈利？行业终局是**？ * A：我们云药是中立第三方平台模式。原来药品流通企业会做医院药房托管运营，但是由于其身份特殊性，会受到其他竞争对手的诟病，监管部门也会怀疑会不会有利益输送，所以很多地方被叫停了。我们彻底抛弃了这种模式，帮助医院提高药品丰富性和配送便利性，去帮助医院应对药品加成取消、4+7带量采购等冲击。我们通过合理的安排，让药品流通企业愿意和我们做对接，我们觉得长期来看是行得通的。 * **Q：现在政策大力推互联网医疗，监管对数据应用的监管？** * A：互联网医院还是早期、前期。从大的角度，数据方面能用哪些不能用哪些，还是没有特别明确。数据多了必然会涉及到存储、流转、使用等，现在政策方面是比较滞后的，总是先出来一个新事物，然后政策后续去逐步完善。目前还没看到明确的关于医疗健康数据应用方面的详细政策法规。 * **Q：卫宁科技，药明康德投资的考虑因素是什么？** * A：卫宁科技在做各级医保局的业务，他们可以接触到一部分医保数据，这部分数据和药明康德有相关性，后续通过合法的使用，可作为数据渠道之一。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年11月2日 |