

卫宁健康科技集团股份有限公司

2020年度董事会工作报告

2020年度，卫宁健康科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事会根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》的规定，全面认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责，不断规范公司法人治理，较好地履行了公司及股东赋予董事会的各项职责。

一、2020年度董事会主要工作情况

公司第四届董事会由7人组成，包括：非独立董事周炜、刘宁、WANG TAO（王涛）、靳茂，独立董事于成磊、俞建春、姚宝敬。

（一）董事会会议召开情况

2020年度，公司共召开10次董事会会议，审议通过70项议案（不含子议案），董事会会议的召集召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合相关法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》的规定。具体情况如下：

序号	会议名称	召开日期	审议通过的议案
1	第四届董事会第二十次会议	2020/2/19	《关于公司符合公开发行可转换公司债券条件的议案》
			《关于公司公开发行可转换公司债券方案的议案》
			《关于公司公开发行可转换公司债券预案的议案》
			《关于公司公开发行可转换公司债券的论证分析报告的议案》
			《关于公司公开发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告的议案》
			《关于公司内部控制评价报告的议案》
			《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司公开发行可转换公司债券具体事宜的议案》
			《关于公开发行可转换公司债券摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响及填补措施和相关承诺的议案》
			《关于前次募集资金使用情况报告的议案》
			《关于制定〈公开发行可转换公司债券持有人会议规则〉的议案》
			《关于制定〈未来三年股东回报规划(2020年-2022年)〉

			的议案》
			《关于提请召开公司 2020 年第二次临时股东大会的议案》
2	第四届董事会第二十一次会议	2020/3/23	《关于关联方间接投资纳里健康科技有限公司暨关联交易的议案》
			《关于转让参股公司南京大经中医药信息技术有限公司部分股权暨关联交易的议案》
3	第四届董事会第二十二次会议	2020/4/2	《关于公司 2019 年度总经理工作报告的议案》
			《关于公司 2019 年度董事会工作报告的议案》
			《关于公司 2019 年度财务报告的议案》
			《关于公司 2019 年度财务决算报告的议案》
			《关于公司 2019 年度利润分配预案的议案》
			《关于<公司 2019 年度报告及其摘要>的议案》
			《关于公司聘请 2020 年度审计机构的议案》
			《关于<2019 年度内部控制评价报告>的议案》
			《关于<2019 年度社会责任报告>的议案》
			《关于公司会计政策变更的议案》
			《关于<前次募集资金使用情况报告>（截至 2019 年 12 月 31 日）的议案》
			《关于注销 2014 年股权激励计划首次授予期权第四个行权期逾期未行权期权的议案》
			《关于注销 2016 年股权激励计划首次授予期权第二个行权期逾期未行权期权的议案》
			《关于 2016 年股权激励计划所涉激励对象及数量调整的议案》
			《关于回购注销 2016 年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
			《关于 2016 年股权激励计划首次授予部分第三个行权期/解锁期行权/解锁条件成就的议案》
			《关于 2019 年股权激励计划所涉激励对象及数量调整的议案》
			《关于回购注销 2019 年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
			《关于修改<关联交易管理办法>的议案》
			《关于提请召开公司 2019 年度股东大会的议案》
4	第四届董事会第二十三次会议	2020/4/23	《关于<公司 2020 年第一季度报告>的议案》
			《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》
5	第四届董事会第二十四次会议	2020/6/29	《关于 2016 年股权激励计划相关事项调整的议案》
			《关于 2019 年股权激励计划相关事项调整的议案》
			《关于公司符合向不特定对象发行可转换公司债券条件的议案》
			《关于修订公司向不特定对象发行可转换公司债券方

			案的议案》
			《关于修订公司向不特定对象发行可转换公司债券预案的议案》
			《关于修订公司向不特定对象发行可转换公司债券的论证分析报告的议案》
			《关于修订公司向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告的议案》
			《关于修订公司向不特定对象发行可转换公司债券摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响及填补措施和相关承诺的议案》
			《关于修订公司<可转换公司债券持有人会议规则>的议案》
			《关于修订<提请股东大会授权董事会及其授权人士全权办理本次公开发行可转换公司债券具体事宜的议案>》
6	第四届董事会第二十五次会议	2020/8/25	《关于<公司 2020 年半年度报告及其摘要>的议案》
7	第四届董事会第二十六次会议	2020/10/22	《关于公司与关联方共同投资钨世圈暨关联交易的议案》
8	第四届董事会第二十七次会议	2020/10/23	《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券方案的议案》
			《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券预案的议案》
			《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券的论证分析报告的议案》
			《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告的议案》
			《关于修订公司向不特定对象发行可转换公司债券摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响及填补措施和相关承诺的议案》
9	第四届董事会第二十八次会议	2020/10/28	《关于<公司 2020 年第三季度报告>的议案》
			《关于 2019 年股权激励计划所涉激励对象及数量调整的议案》
			《关于回购注销 2019 年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
			《关于 2019 年股权激励计划第一个行权期/解锁期行权/解锁条件成就的议案》
			《关于修订<公司章程>的议案》
			《关于修订<股东大会议事规则>的议案》
			《关于修订<董事会议事规则>的议案》
			《关于修订<独立董事工作制度>的议案》
			《关于修订<关联交易管理办法>的议案》

10	第四届董事会第二十九次会议	2020/11/23	《关于修订〈对外担保管理制度〉的议案》
			《关于修订〈总经理工作细则〉的议案》
			《关于提请召开公司 2020 年第三次临时股东大会的议案》
			《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券方案的议案》
			《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券预案的议案》
			《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券的论证分析报告的议案》
			《关于修订向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告的议案》
			《关于修订公司向不特定对象发行可转换公司债券摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响及填补措施和相关承诺的议案》

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2020年度，公司董事会召集并组织召开4次股东大会，均采用了现场与网络投票相结合的方式，为广大投资者参加股东大会表决提供便利，并对中小投资者的表决单独计票，切实保障中小投资者的参与权和监督权。公司严格按照相关法律、法规和公司章程及股东大会议事规则的相关规定，认真执行重大事项的决策程序，执行股东大会通过的各项决议。

（三）董事会履职情况

公司全体董事恪尽职守、勤勉尽责，主动关注公司经营管理信息、财务状况、重大事项等，对提交董事会审议的各项议案深入讨论，为公司的经营发展建言献策，充分考虑中小投资者的利益和诉求，切实增强了董事会决策的科学性。

公司独立董事根据相关法律法规及《公司章程》的规定，独立履行应尽的职责，积极参加公司董事会和股东大会，对利润分配、股权激励、关联交易等重大事项做出独立、客观和公正的判断并发表独立意见，切实维护了公司和中小投资者的利益。

二、管理层讨论与分析

（一）概述

2020年暴发的新冠肺炎疫情对全球经济造成巨大挑战，面对严峻的外部环境和复杂的经济形势，公司凝心聚力，沉着应对，抓住国家推进数字化建设及互联

网+医疗应用创新的发展机遇，围绕年初制定的经营计划有序推进复工复产，不断夯实主营业务，保持主营业务盈利能力稳中有升，强化业务风险管理，提升管理运营效率。

报告期内，公司实现营业收入226,657.98万元，同比增长18.79%；归属于上市公司股东的净利润49,109.80万元，同比增长23.26%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润37,304.14万元，同比增长9.15%。2020年度，公司医疗卫生信息化业务收入（占营业收入的比重为93.27%，上年同期为94.89%）同比增长16.76%，其中：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73.18%，上年同期为71.85%）同比增长20.99%（上年同期为22.23%）；硬件销售业务收入（占营业收入的比重为20.56%，上年同期为23.04%）同比增长3.55%（上年同期为44.65%）。互联网医疗健康业务收入（占营业收入的比重为6.64%，上年同期为4.29%）同比增长83.82%。

报告期内，公司重点工作和回顾如下：

1、持续打造高水平医疗卫生信息化标杆，全面助力医疗健康行业数字化转型实践落地

报告期内，国家“上云用数赋智”、在线新经济及新基建政策推进，医疗健康信息化领域政策持续发布，疫情催生医疗数字经济增速发展，共同推动国家医疗在线新经济发展落地，同时从政策层面持续推进医改深化、智慧医院、医疗联合体及社区医院等具体方向的发展及创新落地。

公司持续打造高水平智慧医院标杆，全面助力推进医疗机构数字化转型。公司于2020年4月发布新一代智能数字化医疗健康科技产品WiNEX，已在数十家医疗机构推进建设，山西医科大学第二医院依托WiNEX产品荣获“2020 IDC中国重点行业技术创新大奖”，充分体现了WiNEX在医疗数字化转型领域的创新实践能力。报告期内，公司助力14家医疗机构通过2019年度国家医疗健康信息互联互通标准化成熟度测评，4家医院通过2019年度电子病历系统功能应用水平分级评价五级。公司作为上海市卫生健康信息系统核心承建商，全力支撑上海市253家医疗机构完成医疗付费“一件事”改革，共同打造上海市信用就医新型服务体

系，全面提升群众就医的便捷度、体验度和满意度。同时，公司承建上海申康医疗质量评价和促进中心，支撑现代化医院管理，赋能智慧医疗质量监管和服务效率提升。

公司持续推进全民健康信息化建设，全面助力医疗健康服务区域化及一体化发展。报告期内，承建宁夏全自治区互联网医院业务+监管一体化平台，并以数据治理为切入点，夯实全民健康发展基础，提升全自治区医疗数据治理水平，推进宁夏全域健康融合发展。在国家卫生健康委规划司评选的100个“全民健康信息化应用发展典型案例”中，公司承建及合作的宁夏“互联网+医疗健康”示范区、贵州远程医疗、北京方庄社区智慧家医签约、浙江“服务+监管”一体化互联网医院平台等共9个项目荣誉入选。

此外，在疫情期间，公司第一时间成立“疫情作战指挥中心”，为全国各级医疗卫生机构提供坚实的IT保障。打造北京市疫情防控大数据中心和疫情防控决策信息平台，实现对疫情的联防联控和精准管控，该项目荣获中国卫生信息管理杂志社主办的“大数据在新冠肺炎疫情防控中创新应用案例征集活动”一等奖。助力上海市公共卫生临床中心搭建科研平台和针对冠状病毒的传染病专病库，辅助医院进行临床诊疗攻关，利用数据为疾病的诊疗和防控提供科学依据。

2、持续拓展并加速领跑“互联网+医疗健康”板块，助力疫情防控及医疗在线新经济增速发展

“云医”主要通过纳里健康平台布局单体医院、医联体、医院联盟、医共体，以及身边医生平台布局基层卫生服务领域，帮助实体医院打造拥有自身特色、线上线下、院内院外深度结合的互联网医院模式，产品线包括就医服务、健康管理服务、互联网诊疗服务、远程医疗协同、家庭医生服务、人工智能、第三方协作等，构建以患者为中心的诊前、诊中、诊后全流程的闭环管理，同时促进医疗机构的协作。

报告期内，纳里健康平台提供互联网医疗应用服务的医疗机构累计达6,000余家，其中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280余家，医生注册量累计超过28万人，患者注册量累计超过

2,400万人。纳里健康平台在线服务累计超过320余万单，其中收费服务超过100余万单，因政策落地时间差异等尚未收费服务超过210余万单，同比均实现高速增长。同时，累计承建7个省级互联网医院监管平台，约占全国建成/在建省级互联网医院监管平台案例的1/4。疫情期间，纳里健康助力400余家医院/卫健委上线了远程会诊平台，包括武汉火神山、雷神山医院等，免费开通1,300余家医院开通在线咨询问诊业务，并且迅速对接省级/市级医保，实现“互联网复诊+处方在线流转+医保自动结算+药品配送到家”的全流程服务闭环，为用户带去健康保障。

“云险”以医疗支付为主线，构建统一支付平台以及保险理赔体系为核心，解决医疗场景中遇到的自费、商保、医保支付问题，为客户打造统一多渠道的支付服务、商保快速理赔服务以及企业年金的保险升级服务。

报告期内，卫宁互联网新增覆盖医疗机构200余家，新增交易笔数1.2多亿笔，新增交易金额340多亿元，同比增长约60%，累计交易金额已超过630亿元。除继续推广建设传统支付项目外，还积极拓展新的支付场景和支付方式，如：区域一账通项目、区域医后付项目、电子医保凭证、医保脱卡支付等，并同步推出线上统一收银台中台服务，为线上互联网医院提供多渠道收银业务，屏蔽支付渠道及方式多样性给应用带来的技术复杂度，提高支付服务易用性。商保业务已接入中国平安、太保安联、泰康产险等多家保险公司以及上海保交所、上海暖哇科技（众安科技更名）等多家保险平台，已为上海中医药大学附属龙华医院、上海第六人民医院、诸暨市人民医院、亳州市人民医院等实现商保在线快速理赔服务，同时在上海第七人民医院与中国人寿合作实现商保在线直赔服务。

此外，主要定位为商保公司及医保部门提供保险智能风控和数据+AI服务的上海金仕达卫宁软件科技有限公司，报告期内主要围绕国家医疗保障局项目和省级医疗保障信息平台项目开展工作，承建的国家医保局项目已于10月份顺利通过终验。同时，卫宁科技发挥国家医保局信息平台承建商的优势，着力于省级医疗保障信息平台的竞争。截至2020年末，卫宁科技已中标6个省级医疗保障信息平台项目，分别为青海、海南、广西、山西、重庆和甘肃。2020年10月，卫宁科技

以股权转让及增资的方式引进了新股东京东健康和药明康德（详见公司2020-074、2020-083号公告），为后续发展增强了实力。

“云药”持续打造一个融“商业保险定点医疗机构+商业保险药品直供中心+健康福利/保险权益”的专业服务网络，构建起面向保险公司、医疗机构、零售药房、制药企业及患者的全新一体化服务生态。

2020年底，“卫宁云药房”的升级产品：新一代“医药健险整合运营”SaaS服务平台RiNGNEX于正式发布。RiNGNEX平台双向对接上游保险机构及下游各连锁药店，通过“医药健险整合运营”服务平台在全国范围内接入多家卫健委及三级医院，重点打造以“互联网+医联体+中心药房”为核心的区域医药联动赋能基层业务模式，以及以“医药健险整合运营”为核心的公立医疗机构创新运营业务模式。通过医药健险生态的打造，即丰富了商业健康险服务内容，推动了健康险理赔服务智能化水平，又实现了对医疗机构以及实体药房的线上线下全方位引流，提升了各类接入机构的业务量，实现了生态共赢。

截至报告期末，RiNGNEX已对接多地多家三级医院以及区域卫健委，通过“医药健险整合运营”的创新运营模式，一方面为患者提供涵盖线上诊疗、线下就医、商保直赔、送药到家、就近取药、健康管理等服务的线上线下一体化诊疗及健康服务。另一方面，通过对接药品第三方物流配送企业，协助医院实现多仓运营、多点发货的创新药品供应链服务，助力医疗机构实现运营管理的降本增效。管理保费总金额超过44亿元，整体交易金额累计超过12亿元，累计用户超过300万人次。药品福利卡目前销售已逾百万级，实现了全网患者购药。2020年12月，钥世圈完成修订其公司章程及新一届董事会换届选举等工商变更（备案）手续，公司为钥世圈第一大股东，且取得钥世圈董事会过半席位，同时能委派钥世圈的监事、提名总经理等关键人员，公司对钥世圈拥有的权力能对钥世圈实施控制，因此公司将钥世圈纳入公司2020年度合并报表范围。（详见公司2020-108号公告）

公司创新业务板块主要公司经营情况表：

单位：万元

公司	卫宁持股 比例	营业收入			净利润		
		2020.1-12	2019.1-12	增长率	2020.1-12	2019.1-12	增长率
卫宁互联网(单体)	70.00%	1,332.90	1,899.01	-29.81%	-562.42	-547.53	-2.72%

纳里健康	69.37%	10,073.55	6,473.08	55.62%	-448.07	-1,501.88	70.17%
铜世圈	42.17%	22,146.74	17,929.21	23.52%	-4,621.15	-916.24	-404.36%
卫宁科技	39.77%	2,522.45	1,725.28	46.21%	-7,965.78	-6,091.23	-30.77%
合计		36,075.64	28,026.58	28.72%	-13,597.42	-9,056.88	-50.13%

注：（1）卫宁持股比例指卫宁健康及其控股子公司合计持股比例；（2）卫宁科技引入新的投资者导致公司持股比例由50.00%摊薄为36.82%（详见公司2019-097、2020-074号公告），但按2020年末卫宁科技实收资本出资到位比例为39.77%，上年同期仍按50%核算。

3、加快推动自主创新再上新台阶，品牌价值与行业影响力显著提升

报告期内，公司持续贯彻《卫宁健康产品家族三年发展纲要2018-2020》，积极响应市场变化，以“1+X战略”为指引，借助中台等新兴技术推动新一代产品发展，促进传统医疗信息化产品云化转型与完善，实现公司产品服务体系双态并进。

发布新一代产品WiNEX，促进行业数字化转型

2020年4月，公司发布新一代医疗健康科技产品WiNEX，基于中台思想，构建“高内聚、低耦合”的微服务体系，形成知识驱动型的数据服务闭环，实现医疗信息化向医疗数字化服务模式跃升。截至本报告期末，WiNEX产品已在数十家医院推进建设。

持续完善，推动智慧医疗产品体系发展

“智慧医院2.0”。以智慧平台为核心，围绕智慧临床、智慧服务、智慧管理、智慧医技等进行升维研发，增强产品核心竞争力，引领行业发展新趋势。智慧临床：围绕“以评促建”的建设原则，持续解耦5.X产品，完成住院/门诊医生站、急诊医学、电子病历等5.6新版本产品发布，通过优化产品结构，整合产品模板，提升产品性能，推动产品快速交付。智慧服务：以患者为中心，全新推出一站式准备中心、智能预问诊、病区防疫系统等12个新产品套件，致力于面向用户打造“无窗口”、“无人值守”、“无边界”的全新主题服务。智慧管理：基于一体化、全流程的设计理念，借助大数据分析技术，完成护理管理、BI决策平台、医务管理、DRGs等产品研发，促进医院精细化管理。智慧医技：践行公司云化发展战略，完成检验、影像、血透等产品云化转型，推出新一代LIS6.0和AI PACS产品。

“智慧卫生3.0”。以“智慧赋能，支撑医改”为目标，全新推出三级公立

医院绩效考核、云EMR、健康档案大数据检索等产品。智慧社区：完成诊疗、公共卫生、家医签约等基层业务系统一体化整合，实现数据的无缝流转与信息共享。智慧平台：以大数据底层架构为基础，输出主数据、协同、BI等十余个通用组件，满足平台产品的国产化改造要求。同时，完成基于医共体需求的慢病协同管理系统研发，提升医共体内分级诊疗服务质量。

“互联网+2.0”。一方面，推动基于大型高并发、高可靠架构的区域互联网医疗健康业务、监管一体化平台业务及底层架构升级，提升平台SaaS服务能力。加强互联网医院的推广运营，完善多种形式的在线问诊业务和配套功能，建立集“在线复诊+电子处方+医保支付+药品配送到家”于一体的互联网就医闭环。另一方面，探索互联网+医疗健康服务新发展。完成健康管理服务平台基础架构、健康服务套餐运营平台、基于区块链技术的医疗数据隐私保护及价值链跟踪系统、互联网医疗健康辅助协作系统等产品研发，整体提升互联网+医疗健康产品的安全性、流通性、协作性，为发挥互联网医院的生态价值、扩充互联网医疗的服务领域提供支撑。

以技术的力量，助力疫情防控阻击战。

新冠疫情暴发后，公司快速发布疾病监测报告、护理管理、社区网格化疫情专项管理系统、发热登记、院内疫情监控平台、新冠肺炎专科视图、防疫物资配发管理系统、新冠AI辅诊云PACS、在线咨询、在线复诊、在线续方、云药房、电子陪护证管理系统等38个疫情防控产品，充分发挥信息化在辅助疫情研判、创新诊疗模式、提升服务效率等方面的支撑作用。

4、荣获多项荣誉和资质，持续提升卫宁竞争力和品牌美誉度

报告期内，公司入选福布斯中国2020最具创新力企业榜TOP 50，是医疗信息化及互联网医疗领域唯一入榜企业、入选国家工信部在科技支撑抗击新冠肺炎疫情中表现突出的人工智能企业名单、入选2020年度上海百强成长企业50强、“区域医养护一体化智慧养老软件研发及应用”产品荣获上海市浦东新区科技进步奖、“智慧服务驱动的互联网医疗服务云平台”荣誉入选国家工信部2020年新型信息消费示范项目、WiNEX产品荣获中国电子信息产业发展研究院、工业和信息

化部计算机与微电子发展研究中心主办的首届“鼎信杯”优秀解决方案奖项，是医院信息化领域唯一获奖产品。取得CCID信息系统服务交付能力一级五星证书，充分体现公司在交付能力上的持续升级。

5、持续提升公司内部管理，强化节本增效和风险管控，促进公司经营质量提质增效

报告期内，公司加强对应收账款的管控，经营活动产生的现金流量净额全年达3.90亿元，较2019年经营活动产生的现金流量净额2.33亿元增长67.38%；审慎评估重大项目风险，有效管控公司业务风险；持续优化公司治理体系，建立健全各项内控制度和业务流程；提高信息披露质量，增强信息披露透明度，树立公司良好的资本市场形象。

（二）经营情况分析

1、营业收入

单位：元

	2020 年		2019 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	2,266,579,783.89	100%	1,908,007,949.00	100%	18.79%
分行业					
医疗卫生信息化行业	2,113,945,027.59	93.27%	1,810,565,919.22	94.89%	16.76%
互联网医疗健康行业	150,407,421.71	6.64%	81,823,589.20	4.29%	83.82%
其他	2,227,334.59	0.10%	15,618,440.58	0.82%	-85.74%
分产品					
软件销售	1,239,244,340.40	54.67%	1,008,478,179.20	52.86%	22.88%
硬件销售	455,305,901.01	20.09%	439,685,559.99	23.04%	3.55%
技术服务	419,394,786.18	18.50%	362,402,180.03	18.99%	15.73%
互联网医疗健康	150,407,421.71	6.64%	81,823,589.20	4.29%	83.82%
其他	2,227,334.59	0.10%	15,618,440.58	0.82%	-85.74%
分地区					
上海	411,746,985.93	18.17%	414,560,467.05	21.73%	-0.68%
其他华东地区	681,769,770.29	30.08%	564,498,329.30	29.59%	20.77%
华东小计	1,093,516,756.22	48.25%	979,058,796.35	51.31%	11.69%
华北	902,212,749.05	39.81%	699,051,573.03	36.64%	29.06%
华中	148,340,084.68	6.54%	97,941,714.39	5.13%	51.46%

华南	122,510,193.94	5.41%	131,955,865.23	6.92%	-7.16%
----	----------------	-------	----------------	-------	--------

2、主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

单位：元

前五名客户合计销售金额（元）	104,562,602.64
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	4.61%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前5大客户资料

单位：元

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	客户一	25,252,212.38	1.11%
2	客户二	23,858,407.09	1.05%
3	客户三	20,381,168.13	0.90%
4	客户四	17,661,061.94	0.78%
5	客户五	17,409,753.10	0.77%
合计	--	104,562,602.64	4.61%

公司主要供应商情况

单位：元

前五名供应商合计采购金额（元）	60,735,453.16
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	10.03%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前5名供应商资料

单位：元

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	供应商一	14,549,041.27	2.40%
2	供应商二	12,654,867.21	2.09%
3	供应商三	11,295,752.19	1.87%
4	供应商四	11,263,194.68	1.86%
5	供应商五	10,972,597.81	1.81%
合计	--	60,735,453.16	10.03%

3、费用

单位：元

	2020 年	2019 年	同比增减	重大变动说明
--	--------	--------	------	--------

销售费用	318,788,902.45	241,740,797.38	31.87%	主要是业务增长带来人工成本增加、以及相应的办公运营费用增加所致。
管理费用	145,329,771.73	140,154,759.92	3.69%	
财务费用	5,735,206.84	3,206,515.85	78.86%	主要是利息支出增加，利息收入减少所致。
研发费用	229,446,957.29	205,633,105.31	11.58%	

4、研发投入

报告期内，公司持续贯彻《卫宁健康产品家族三年发展纲要2018-2020》，积极响应市场变化，以“1+X战略”为指引，借助中台等新兴技术推动新一代产品发展，促进传统医疗信息化产品云化转型与完善，实现公司产品服务体系双态并进。研发包括“WiNEX”、“智慧医院2.0”、“区域卫生3.0”以及“互联网+2.0”，具体详见本报告“第四节 经营情况讨论与分析”中“一、概述”。

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2020 年	2019 年	2018 年
研发人员数量（人）	1,953	1,792	1,543
研发人员数量占比	36.89%	36.93%	36.38%
研发投入金额（元）	470,518,730.79	385,961,962.71	290,921,964.57
研发投入占营业收入比例	20.76%	20.23%	20.22%
研发支出资本化的金额（元）	241,071,773.50	180,328,857.40	143,713,796.67
资本化研发支出占研发投入的比例	51.24%	46.72%	49.40%
资本化研发支出占当期净利润的比重	47.67%	45.59%	46.84%

研发项目情况

单位：元

项目名称	研发资本化金额	相关项目的基本情况	实施进度
智慧医疗信息系统四期	144,669,950.58	该项目以“HBT”理念为出发点，聚焦务业提升效率、数据反哺业务、内容及服务实现生态赋能。以一个中台为依托，打造“X”场景化解决方案，推进数字化转型。具体包括：（1）WiNEX、胸痛中心系统、医务管理系统、LIS6.0 在内的智慧医院服务深化，以知识驱动诊疗业务；（2）基于健康管理的分级诊疗平台持续优化就医模式，推动医改进程；（3）DRGS、科研一体化平台在内的大数据智慧服务，优化医保支付，提升科研水平，挖掘数据价值，利用数据反哺业务。	进行中

省级互联网服务监管一体化平台	10,038,615.35	该平台利用互联网技术，接入和连接各级医疗机构、医生、患者、支付方、第三方健康产业机构和行政管理部门，构建完整的医疗健康服务生态体系。行政管理部门通过监管平台对所有开展互联网诊疗的医疗机构及其医疗业务范围进行监管，对医生在线提供的诊疗服务进行全面、全程监管，通过系统预警，及时统计分析违规行为，保障医疗安全。与此同时，监管平台嵌入了医疗机构、医师、护士等电子注册系统，其诊疗科目均经过卫生健康行政部门许可，提供医疗服务的每一位医务人员都能够国家医师、护士电子注册系统中进行查询并获得相关执业信息，从而确保在线服务医疗机构和医务人员的合法合规。	进行中
新一代智慧医疗产品开发及云服务项目	74,150,975.00	本项目围绕医疗健康服务业的发展需求，从医疗机构、保险机构、政府以及医生、患者、老人等方面构建新一代智慧医疗产品及云计算服务。以医院集成平台和区域全民健康信息平台等为基础，以数据为核心、AI 为引擎对公司已有医院信息系统(HIS)、临床信息系统（CIS）、医技信息系统、区域卫生信息系统、基层卫生信息系统、公共卫生信息系统、医联体信息系统、医保信息系统、养老信息系统等产品进行升级和新建，扩展和深化医疗健康应用服务场景，实现医疗健康信息服务从数据共享和业务协同联动向智能化转变、实现主动健康服务。面向医疗卫生机构、社区、养老机构等提供云服务，主要包括医疗云、社区云、人工智能辅助诊断云、养老云等产品，帮助医疗卫生机构科学制定部署模式（公有云或私有云）、按需合理选择云服务（基础设施类、业务应用类），有序推进医疗上云、健康上云，实现传统 IT 架构升级，提升信息化支撑服务的能力。	进行中
互联网医疗及创新运营服务项目	12,212,232.57	依托互联网开展医疗、商保数字化理赔、药品耗材供应链管理等创新业务项目。具体包括：推动互联网医院、互联网医院监管平台以及互联网+医疗健康信息化建设，建立以“云医”、商保数字化理赔为代表的智慧健康服务云，在云端汇聚医疗卫生实体资源（供方）和各类服务需求人群（需方），带动精准营销等衍生业务，创造社会价值和经济价值；优化医院药品耗材供应保障体系，开展药品耗材供应链管理服务，构建医院“智慧供应链”。	进行中

5、现金流

单位：元

项目	2020 年	2019 年	同比增减
经营活动现金流入小计	2,240,019,736.57	1,972,913,657.73	13.54%
经营活动现金流出小计	1,849,669,158.40	1,739,612,736.58	6.33%
经营活动产生的现金流量净额	390,350,578.17	233,300,921.15	67.32%
投资活动现金流入小计	130,753,399.48	6,287,838.14	1,979.47%
投资活动现金流出小计	216,834,602.47	267,960,150.36	-19.08%
投资活动产生的现金流量净额	-86,081,202.99	-261,672,312.22	67.10%
筹资活动现金流入小计	412,888,374.75	485,238,924.20	-14.91%
筹资活动现金流出小计	456,560,433.50	259,000,030.98	76.28%
筹资活动产生的现金流量净额	-43,672,058.75	226,238,893.22	-119.30%
现金及现金等价物净增加额	260,597,316.43	197,867,502.15	31.70%

投资活动现金流入较上年增加1,979.47%，主要是收回投资收到的现金增加所致；

筹资活动产生现金流出较上年增加76.28%，主要是偿还债务支付的现金增加所致；

现金及现金等价物增加额较上年增加31.70%，主要是经营活动产生的现金流量增加所致。

6、投资状况

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
61,344,300.00	42,412,500.00	44.64%

7、主要控股参股公司分析

报告期内取得和处置子公司的情况

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
甘肃卫宁健康科技有限公司	投资新设	进一步强化公司在医疗健康信息化领域的竞争优势和市场开拓及服务能力，提升公司盈利能力和持续发展能力。

宁夏卫宁健康科技有限公司	投资新设	进一步强化公司在医疗健康信息化领域的竞争优势和市场开拓及服务能力，提升公司盈利能力和持续发展能力。
上海钥世圈云健康科技发展有限公司	非同一控制下企业合并	钥世圈作为公司云药平台，积极推动处方流转平台的搭建、布局和运营，持续优化电子处方安全管理与流转平台的开发与试点。同时，与相关医药及健康产品主流分销商、零售商实现了系统对接、品种匹配和库存同步，致力打造“开放、联通、共赢、中立”的院外药品及健康产品供应链。钥世圈纳入公司合并报表范围后，公司将加强对钥世圈的战略扶持，加大体系内各类资源的投入、嫁接和协同发展，进一步促进卫宁云药战略的落地和快速扩张。
宁波金仕达卫宁软件有限公司	注销	优化资产配置，对公司整体生产经营和业绩不产生重大影响。

三、公司未来发展的展望

（一）公司所处行业格局和发展趋势

1、公司从事的主要业务

公司自成立以来一直集研发、销售和技术服务为一体，为客户提供“一体化”的解决方案，致力于提供医疗健康卫生信息化解决方案，不断提升人们的就医体验和健康水平。通过持续的技术创新，自主研发适应不同应用场景的产品与解决方案，业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域，是中国医疗健康信息行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商。

公司自2015年起，积极布局医疗健康服务领域，推动互联网+模式下的医疗健康云服务等创新业务的发展，贯彻公司“4+1”发展战略（云医、云药、云险、云康+创新服务平台）。面向未来，公司将采用双轮驱动模型，一是传统的医疗卫生信息化业务，另一个是创新的互联网+医疗健康服务业务，二轮互为补充，协调发展。传统的医疗卫生信息化业务是基础，公司将通过内生式发展和外延式扩张的方式，持续强化其优势；创新的互联网+医疗健康服务业务是提升，公司将通过传统业务庞大的用户群体和对用户业务及医疗健康服务业的深度理解，使传统业务紧密衔接创新业务，联动发展，实现公司持续、稳定、健康的发展。

2、公司所处的行业发展趋势及政策背景

（1）宏观经济形势

2020年，在全球新冠肺炎疫情和中美贸易冲突的双重不利影响情况下，全球经济下行，国内外经济形势复杂多变，根据国家统计局发布的统计数据显示，2020年我国经济先降后升，全年GDP增长2.30%，GDP达到101.60万亿元，经济总量迈上百万亿元新的大台阶，我国经济逐步克服疫情带来的不利影响，经济运行呈恢复性增长和稳步复苏态势。

（2）软件行业形势

自2016年中共中央、国务院联合发布《国家信息化发展战略纲要》后，我国不断推进信息现代化建设，软件产业因而得到了普及和推广。2020年，全国软件和信息服务业企业超4万家，即使上半年业务受到疫情冲击，总体依旧呈上涨趋势，累计完成软件业务收入81,616亿元，同比增长13.30%，其中信息技术服务收入49,868亿元，占全行业收入61.10%，同比增长15.20%。

2020年下半年，随着国家和各地“十四五”规划发布，一段新的五年征程拉开了序幕。国家坚持变革创新，将“数字化转型”上升到了推动现代产业体系改革的战略高度，提出发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合。据《中国互联网发展报告2020》统计数据显示，2020年我国数字经济增加值规模突破40万亿元，占GDP比重近四成，数字经济已成为推动我国经济复苏发展的重要引擎。从产业结构看，数字产业结构持续软化，软件产业和互联网行业比重稳步扩增。

除了宏观层面的引导，疫情常态化下的医疗卫生体系建设也让数字化转型成为提升医疗机构服务能级和创新力的关键。疫情让重塑疫情防控和应急管理成为新公卫体系的核心，加速了互联网医院从“增量”到“提质”的转变和医药险联动运营生态的构建，也对医疗机构本身数字化基座的稳固支撑提出了更高要求。在这些需求的推动下，数字技术与医疗健康行业的融合将持续往纵深方向发展。据IDC《中国医疗行业IT市场预测，2020-2024》预测，2021年中国医疗行业IT支出市场规模约为750亿元，同比增长约为15%；互联网+医疗市场规模将达556

亿元，同比增长36.10%，市场空间依旧可观。

（3）行业政策环境

在“十三五”和“十四五”交汇之际，医疗健康行业正处于全面增速发展阶段，同时也面临着行业变革转型的挑战。后疫情时代的医疗卫生体系建设，更加要求我们坚持以健康为中心，健全公共卫生应急管理体系，持续深化医疗、医保、医药联动改革。政策层面持续深化医改，推进智慧医院、疫情防控、医联体、在线医疗新经济等方向的信息化发展，新技术和新模式不断在医疗健康行业应用落地，具体如下：

加快健康服务业发展，全面推进健康中国建设：2020年11月，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》正式出台，明确提出加快发展包括健康、养老等领域在内的现代服务业，深入实施健康中国行动。织牢国家公共卫生防护网，改革疾病预防控制体系，落实医疗机构公共卫生责任，创新医防协同机制，加快建设分级诊疗体系，加强公立医院建设和管理考核；同时，大力发展中医药事业、医疗保障体系和养老服务体系，全方位推动实现健康中国目标。

打造数字化新业态，驱动医疗健康数字经济发展：2020年4月，国家发改委、中央网信办发布《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》，明确在卫生健康领域探索推进互联网医疗医保首诊制和预约分诊制，开展互联网医疗的医保结算、支付标准、药品网售、分级诊疗、远程会诊、多点执业、家庭医生、线上生态圈接诊等改革试点、实践探索和应用推广，加快推动医疗在线经济的全面发展。

传统医疗健康信息化推进深化：

1) 智慧医院强调线上线下一体化建设与精细化管理：2020年5月，国家发布《关于进一步完善预约诊疗制度加强智慧医院建设的通知》，文件明确在疫情常态化防控的要求下，智慧医院建设需要持续完善预约诊疗，加快建立线上线下一体化的创新服务模式，形成医疗、服务、管理“三位一体”，并融合互联网医院建设为老百姓提供高质量服务。2020年11月，国家发布《关于印发国家医疗保障

按病种分值付费（DIP）技术规范和DIP病种目录库（1.0版）的通知》，要求各试点城市制定本地总额预算管理办法和本地病种目录库，用大数据为病种组合赋能，全面推进以数据为导向的精细化管理。

2) 国家推进常态化疫情防控与突发公共卫生应急体系建设：2020年6月，国家发布《关于做好信息化支撑常态化疫情防控工作的通知》，提出强化疫情信息监测预警，完善预警指挥系统，支撑疫情防控工作，同时加强全民健康信息平台建设，建立应急指挥系统，实现重大突发公共卫生事件的防控及应对。2020年11月，国家“十四五”规划发布，明确要求改革疾病预防控制体系，强化监测预警、风险评估、流行病学调查、检验检测、应急处置等职能；完善突发公共卫生事件监测预警处置机制，健全医疗救治、科技支撑、物资保障体系，提高应对突发公共卫生事件能力。

3) 全国医联体建设进入规范化发展新阶段：2020年7月，国家卫健委基于近年来全国各地医联体建设试点工作经验，首次明确发布医联体管理规范性文件《医疗联合体管理办法》，文件要求加快推进医联体建设，逐步实现医联体网格化布局管理。文件中结合四类医联体，明确建设原则及规范，并将疫情防控、公共卫生等纳入医联体管理，同时明确提出结合区域全民健康信息平台建设，各类医联体信息化建设的策略及重点。同月，国家卫健委发布《关于全面推进社区医院建设工作的通知》，依托2019年试点工作，全面持续推进社区医院建设，提升社区卫生信息化水平，并与医联体建设融合，全面提升基层卫生服务能力。2020年9月，国家卫健委、国家医保局、国家中医药局发布《紧密型县域医疗卫生共同体建设评判标准和监测指标体系（试行）》，以定性和定量相结合的方式，引导县域医共体规范化发展，文件还要求县域医共体内建立卫生健康信息共享平台，推进资源共享和结果互认。

疫情催生互联网医疗及在线医疗新经济加速发展：2020年初暴发的新冠肺炎疫情，极大提升全民的健康意识，培养了居民互联网线上问诊及就医的习惯。从政策支持层面，国家陆续且密集发布《关于加强信息化支撑新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》、《关于在疫情防控中做好互联网诊疗咨询服务工作

的通知》、《关于做好新型冠状病毒肺炎出院患者跟踪随访工作的通知》、《关于推进新冠肺炎疫情防控期间开展“互联网+”医保服务的指导意见》、《新冠肺炎疫情社区防控工作信息化建设和应用指引》等各类信息化支撑疫情防控的政策及方案，规范互联网诊疗并开放线上医保。2020年12月，国家发布《关于深入推进“互联网+医疗健康”“五个一”服务行动的通知》，进一步助力互联网医疗服务和在线医疗新经济的加速发展。

（4）信息化投资需求

“十三五”期间，公立医院基本实现了信息化基础能力的提升。“十四五”阶段，公立医院将走向以内涵建设为主的高质量发展，强调学科能力建设和集约化、精细化的高效管理，因此会更加重视数字化手段的支撑作用，提升机构自身能级。

疫情常态化下的公共卫生体系建设，将重点关注基层服务能力提升、跨机构间广泛协同联动、突发公卫应急体系及预防监管机制建立健全等方面，对信息化建设的需求也会持续提升，或开启新一轮建设高潮。

随着政策层面的引导推动和人们就医习惯的改变，互联网医院已进入规模化建设阶段。其业务模式天然依赖信息化能力支撑，纵深发展的需求也让医药险联动运营和产业互联网构建成为长期趋势，未来将有更多创新模式在该领域落地应用。

（三）公司所处行业的市场竞争形势

公司成立于2004年，是国内专注于医疗健康整体数字化解决方案与服务的高新技术企业，业务覆盖智慧医院、全民健康、互联网+医疗健康等，目前在全国拥有20多个分支机构与研发基地，服务6,000余家医疗机构。

2017年，在国际数据公司IDC Health Insights Health Tech TOP 50全球医疗科技公司排名中，卫宁健康位列33名，是中国及亚洲地区唯一一家上榜企业。同年，卫宁健康荣登《福布斯》全球最具创新成长性企业100强榜单，位列第38名。2020年3月，在《2020胡润中国百强大健康民营企业》中，卫宁健康位列第29位。2020年6月，福布斯中国发布中国2020“最具创新力企业榜TOP50”，卫宁

健康成为医疗信息化及互联网医疗领域唯一入榜企业。

公司在夯实医疗信息化产品和服务的同时，积极利用新兴技术创新服务模式，前瞻性布局互联网+医疗健康领域，全力推进“云医”、“云药”、“云险”、“云康”和“互联网创新服务平台”协同发展战略，打造“4+1”互联网+医疗健康生态格局。报告期内，公司“互联网+医疗健康”服务已覆盖全国6,000余家医疗机构，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280余家，承建7个省级互联网医院监管平台。旗下纳里健康合作共建的邵逸夫互联网医院获国家高度认可，国务院深化医改小组简报专门刊发《浙江省邵逸夫医院探索“互联网+医疗服务”新模式提升医疗服务和医院管理水平》经验做法，并向全国推广。承建宁夏全自治区互联网医院业务+监管一体化平台，为各级互联网医院提供统一规范的业务应用，并实现互联网医院业务监管。

2020年4月，公司正式发布新一代医疗健康科技产品WiNEX，致力于通过中台打造具有临床思维的智能数字化医疗产品，全面助力推进医疗行业数字化转型。截至报告期末，WiNEX产品已在数十家医疗机构推进建设，山西医科大学第二医院（WiNEX用户）荣获“2020 IDC中国重点行业技术应用创新大奖”，充分体现产品的创新实践能力。2020年7月，公司发布WinCloud卫宁云计划，旨在构建完整医疗云生态，推动SaaS服务模式创新，全面推进医疗数字化服务模式变革发展。

四、公司既定的发展战略以及 2020 年经营计划

1、公司既定的发展战略

以做大做强HIT为基础，积极布局和转型医疗健康服务业发展，建设4+1云服务体系（云医、云药、云险、云康+创新服务平台），形成区域为重点，整合为依托，线上线下一体化标志，集互联网+（医疗、药品、保险）为特征的医疗健康服务新模式，实现公司由软件服务向医疗健康服务的发展转变。

2、2021 年经营目标

（重要提示：该经营目标不构成公司对投资者的业绩承诺，投资者应对此保持足够的风险意识，并且应当理解经营目标与业绩承诺之间的差异。）

2021年，公司将继续以双轮驱动及“4+1”战略规划为指导，坚持以市场为导向、技术创新为依托，抓住市场机遇、迎接挑战，巩固、提升公司的核心竞争力和品牌影响力。重点规划如下：

对新一代医疗健康科技产品WiNEX进行全面推广。在智慧服务、智慧临床和智慧管理等方面进一步深化数字化应用场景，扩大业务实践和应用落地，提升医疗数字化转型高质量发展内涵。

加大常态化疫情防控下的公共卫生应用新体系的建设。完善和深化包括基层卫生、妇幼保健、疾病预防控制、突发公共卫生事件应急处置、医卫融合等在内的公共卫生应用新体系的建设。提升公共卫生应用新体系在应对新形势、新环境和新变化中的灵活性和适应能力。

升级创新服务平台，推动数字健康平台（DHP，Digital Health Platform）建设。适应医疗健康数字化转型的发展需求，提升数字空间中医、药、险等服务参与方产业对接和“互联网+”服务联动能力，强化数字化服务的深度与广度，推动医疗健康生态加速发展。

五、公司可能面对的风险

1、技术与产品开发风险

软件产品和技术不断加速的更新换代决定了产品和技术的开发创新是一个持续、繁杂的系统性工程，其间涉及的不确定因素较多，公司如不能准确把握技术发展趋势和市场需求变化情况，从而导致技术和产品开发推广决策出现失误，将可能导致公司丧失技术和市场优势，使公司面临技术与产品开发的风险。

应对措施：以国家政策和行业客户需求为导向，深入解读国家规划布局的发展方向，切合实际的结合行业客户的需求，提供最优解决方案和产品，走在市场的前端，同时完善市场调研、研发项目立项、核心技术研究、产品发布、市场推广、客户营销、售后服务等环节的闭环管理，以降低技术研发风险。对于已形成产业化的产品进行深度开发，加快其升级换代，保持技术优势。

2、行业竞争进一步加剧的风险

医疗信息化行业处于快速发展阶段，国内外市场参与者不断增加，竞争也将

越来越激烈，鉴于行业广阔的发展前景和国内资本市场的进一步开放，缺乏竞争力和核心优势的企业将会被市场淘汰。如果公司不能紧跟行业发展方向，提高公司的竞争力和核心优势，将无法适应激烈的行业竞争。

应对措施：公司需采取更加积极的经营管理措施，加大研发投入，密切跟踪行业发展趋势和前沿创新技术，并积极关注行业竞争所带来的整合机遇，从而维持并加强公司在用户数量、用户粘性及技术方面的核心竞争优势，促进公司持续健康发展。

3、公司规模扩张带来的管理风险

公司自上市以来，持续快速发展，借助资本市场带来的良好效应，公司资产、业务、机构和人员都得到进一步扩张，加上并购脚步的加快及涉及大健康新领域，未来公司在机制建立、战略规划、组织设计、运营管理、资金管理和内部控制等方面的管理水平将面临更大的挑战。公司若不能及时提高管理能力和水平，做好企业内部治理，储备经营和管理人才，公司将面临一定的管理风险。

应对措施：公司将完善自身的管理体系和提升管理能力，建立规范的法人治理结构以及经营管理制度，不断创新管理机制，改变管理思维，经营单位独立核算，做好绩效考核，形成公司特有的、且适合公司的经营管理经验，应对公司扩张带来的管理风险。

4、人才流失风险

软件行业属于智力密集行业，面临人员流动大、知识结构更新快等人力资源方面的问题。公司作为软件企业，产品研发和技术创新依赖于优秀的研发人员，如果出现核心人员流失、人才结构失衡的情况，这将使公司的持续创新能力和市场竞争力受到影响，公司的经营将会受到较大的不利影响。

应对措施：公司将通过建立完善有效的绩效考核机制，采用多种方式，包括但不限于基本薪酬、绩效奖励、股权激励等手段，并加强企业文化建设，以吸引和留住人才。

5、收款及经营业绩的季节性波动风险

由于公司客户以国内的公立医院、卫生管理部门等机构为主，其对信息产品

的采购一般遵守较为严格的预算管理制度，通常在每年上半年制定投资计划，需要通过预算、审批、招标、合同签订等流程，许多项目还需要纳入财政预算、政府采购，周期相对较长。公司客户年度资本开支主要集中在下半年尤其是第四季度，对公司的项目验收和付款也集中在下半年。由于受上述因素的影响，导致公司营业收入、净利润、经营性现金流量呈不均衡的季节性分布：最近三年，公司上半年收款一般只占全年的20%-30%，而第四季度能达到全年的50%以上；公司的收入和利润存在一定的季节性，也有一定的波动性，软件及技术服务收入、扣非净利润在上、下半年分别占比平均约为35%、65%。因此，投资者不宜以公司季度或者半年度业绩作为投资判断的主要依据。

应对措施：公司将加大市场工作力度，及时了解、掌握和引导客户的投资计划，在不违反相关规定的前提下尽早介入项目前期规划工作，同时合理调配人力资源，使得项目实施尽量能够均衡开展，减少因自身因素造成的项目实施时间集中问题；同时，加大收款考核力度，与客户保持及时有效沟通，减少因人为因素造成的收款时间集中问题。

6、商誉减值风险

公司在进行资产收购的过程中，根据《企业会计准则》要求，非同一控制下的企业合并，合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉，商誉不做摊销处理，但需在未来年度每年年终进行减值测试。如果未来被收购资产所处行业不景气、自身业务下降或者其他因素导致未来经营状况和盈利能力未达预期，则上市公司存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响，若一旦集中计提大额的商誉减值，将对上市公司盈利水平产生较大的不利影响。

应对措施：公司通过建立相应的内控管理制度，每年对商誉进行减值测试，同时加强和被收购资产在市场、人员、技术、管理等方面的整合，保持被收购资产的持续竞争力，将因企业合并形成的商誉对上市公司未来业绩的影响降到最低程度。

卫宁健康科技集团股份有限公司

董 事 会

二〇二一年四月十九日