

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：2021-001

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	ASA; Doric capital; Schroder Investment; 爱建信托; 爱康美智能; 安信基金; 安信资管; 安域资本; 白犀资产; 宝盈基金; 北大方正人寿保险; 北京鼎萨投资; 北京合政普惠投资; 北京睿胜投资; 北京长青基业; 博道基金; 财通证券; 财通证券资管; 常春藤资产; 澄宏投资; 传神科技; 创金合信; 创科投资; 大成基金; 大华大陆投资; 大摩华鑫; 丹羿投资; 道仁资产; 德邦产业; 德邦证券; 抵俊资产; 东财基金; 东方阿尔法基金; 东方富海; 东方证券; 东方证券自营; 东莞证券; 东海证券资管; 东吴基金; 东兴证券; 恩宝资产; 沅京资本; 沅扬投资; 复需投资; 富安达基金; 富达基金; 富国基金; 格林基金; 亘明资本; 亘曦资产; 工银国际; 工银瑞信; 观富资产; 观合资产; 光大保德信基金; 光大证券; 广发基金; 广发证券; 广联达; 国都证券; 国都资管; 国海富兰克林; 国海证券; 国华人寿; 国盛证券; 国盛证券研究所; 国寿养老; 国泰君安; 国泰君安资管; 国泰君安自营; 国投瑞银; 国信证券; 国元证券; 国元资本; 海保人寿; 海富通基金; 海松资本; 海通证券; 海通证券资管; 禾永投资; 合旭志远基金; 合正投资; 恒生电子; 恒盈资产; 红塔投资; 鸿道投资; 鸿竹资产; 花旗银行; 华安证券; 华宝基金; 华宝证券; 华创证券; 华帆投资; 华融自营; 华商基金; 华泰柏瑞基金; 华泰证券; 华泰资产; 华西证券; 华夏基金; 华夏未来资本; 汇丰晋信; 汇泉基金; 慧珠投资; 混沌投资; 嘉实基金; 建投资管; 建信基金; 江苏瑞华投资; 江信基金; 交银理财; 交银施罗德; 金犇投资; 金鹰基金; 金元顺安基金; 京晟投资; 景林资产; 景顺长城基金; 玖鹏资产; 君鹏资产; 开源证券; 凯曼资本; 立格资本; 立溢投资; 灵宝资产; 凌晨资产; 岭南资本; 罗夏资本; 美国银行; 民生加银基金; 明泽投资; 摩根士丹利; 南方基金; 宁泉资产; 农银汇理基金; 诺安基金; 诺德基金; 盘京资本; 磐京投资; 鹏华基金; 鹏扬基金; 平安人寿; 平安养老; 浦银安盛基金; 人保资产; 任桥资产; 荣泽石资产; 融通基金; 瑞华投资; 瑞银投资; 瑞银资管; 睿格资本; 睿扬投资; 睿亿投资; 睿远基金; 森旭资产;

	善道投资；上海安域资产；上海德汇投资；上海风尚投资；上海沔杨资产；上海滚石投资；上海华帆投资；上海汇鼎投资；上海金粟投资；上海景领投资；上海理成资产；上海立溢投资；上海明河投资；上海世诚投资；上海亦会投资；上海原泽投资；上海源贝资产；上投摩根基金；上银基金；申万宏源证券；申万投资；申万资管；深圳高晟资产；深圳格林帕科技；深圳金泊投资；深圳前海精至资产；深圳市策美求真投资；深圳市策美投资；深圳市景泰利丰投资；深圳市凯丰投资；深圳市中欧瑞博投资；深圳盈泰投资；神农投资；盛景资产；施罗德投资；石峰资产；拾贝投资；世诚投资；世嘉控股；首创投资；四益资产；太平洋保险；太平基金；太平养老保险；太证资本；泰康资产；泰山保险；泰信基金；天虫资本；天风天益投资；天风证券；天弘基金；天堂硅谷；童言资产；万家基金；望正资本；伟星投资；西安云齐投资；西部利得基金；西部信托；西部证券；西藏中睿合银投资；西南证券；橡树岭资本；谢默晨阳投资；新华汇嘉私募基金；新华基金；新活力资本；新疆前海联合基金；信诚基金；信达澳银基金；兴聚睿郡；兴业基金；兴业证券；兴银基金；兴银资本；兴证全球基金；阳光私募；野村资管台湾；业如金融控股；译信基金；易方达基金；翊安投资；毅达资本；殷瑞资本；银河基金；银华基金；盈泉资本；永瑞财富；永赢基金；涌悦资产；元丰投资；圆信永丰基金；源乘投资；长安基金；长江养老保险；长江证券；长盛基金；长信基金；招商基金；招商证券；招银理财；兆信资产；哲信基金；浙江鸿辉资本；浙江理念资本；浙商证券；真科基金；智诚海威资产；中国银行；中海基金；中华联合；中汇金投资；中金公司；中科沃土基金；中欧基金；中融基金；中泰证券；中投公司；中信建投国际；中信建投基金；中信建投证券；中信证券；中信智信资本；中信资管；中银国际证券资管；中银基金；中银证券；中原证券（排名不分先后）
时间	2021 年 4 月 28 日 20:45——22:00
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、2020 年报及 2021 年第一季度报告简要回顾 公司 2020 年报已于 4 月 21 日披露，2020 年报总体上各项指标平稳增长，呈现良好发展态势。2021 年一季报已于 4 月 28 日揭露，报表数据较市场预期可能存在一定差异，主要原因有：2020 年合同订单金额较 2019 年略有下降，疫情等因素导致去年下半年的部分合同尤其是第四季度的部分合同在今年一季度转化成收入有些滞后，另外今年一季度部分中标项目转化为合同及收入也有些滞后，因此导致今年第一季度报表数据不太好看，但实质上更多是短期因素影响。 之前我们曾在多次交流时提到，对于卫宁健康，建议不要只看一个季

度尤其是第一季度的经营数据，因为第一季度往往是我们的传统淡季本身在全年数据中占比就小，再加上有短期因素影响，如果把时间拉长了看应该就会消除短期因素影响的干扰。

二、Q&A

Q：2021 年第一季度订单情况？报表中合同负债变化不大的原因？

A：今年第一季度中标情况较好，中标和合同金额同比均有大幅增长，但转化为收入的节奏有些滞后；与 2019 年同期相比，今年第一季度中标和合同金额依然有一定幅度的增长。

合同负债就是原来的预收账款科目，我们之前交流也提到过，公司大金额政采项目（政府主导的综合项目）所占比例阶段性变高，而政采合同格式相对比较统一，对预付款管控较严，短期对预收账款/合同负债有阶段性影响，但这种影响是对整个行业所有参与招投标的公司，不止是对卫宁健康，公司自身业务能力并没有大的不利变化。另外，预收款在签合同后才能产生，二、三月份中标但没签合同的较多，对预收账款/合同负债也有一定影响。

从历史看，公司这几年收款工作推进的成绩比较显著，经营性现金流增长明显，利润中的现金含量越来越高。

Q：卫宁复合增速还是比较高的，今年大致的情况，会和往年大致相当吗？

A：从传统业务基本面来看，不仅没有发生不利变化，反而是在向好。我们去年 4 月份推出了 WiNEX 产品，截至去年底 WiNEX 产品已在几十家医院用户使用，今年会加大推广力度，我们预期今年会有大幅度提高，全年推广目标是不低于 200 家用户。

创新业务从收入端来看，我们会很乐观。预计今年创新业务有比较大的变化，比如去年第四季度把钥世圈纳入了合并报表，今年会在互联网医疗业务上再有一些投入，昨天有个新闻，国家卫健委在新闻发布会上讲互联网医院一定要依托实体医疗机构，实现线上线下一体化监管，这就跟我们的模式非常契合，所以我们对互联网医疗健康业务的前景很有信心。但前期投入会比较多，主要是实体医疗机构大多没有互联网平台运营的能力，这个能力需要我们合作方来提供，所以会有先期的投入过程，可能会对创新业务的利润端有短期的不利影响，但是我们更看重的是长期。我们布局创新业务已经有 5、6 年时间了，不是第三方互联网医疗平台那种普遍烧钱的模式，所以对上市公司合并报表利润端没有造成特别大的负面影响，总体处于可控的范围。

今年传统业务和创新业务是齐头并进的趋势，国家会继续加大电子病历评级、互联互通评级，还有智慧管理等评级，以评级促进建设；互联网医疗健康业务也会有很大发展。我们认为，我们在同行业已经建立了综合优势能力，我们会发展得更好。所以总体我们对今年全年还是比较乐观的。

Q：看到了高管的减持公告，大致的原因？以及后续是否有继续减持的计划？

	A: 据了解，刘宁先生要做一些个人资金的安排，用于投资等方面，他去年下半年就有减持的想法，因为当时的市场环境没有减持，前段时间又碰到年报、一季报等各种窗口期不能减持，但他还是有个人资金需求，所以就等今年一季报结束过了窗口期再减持。公司的日常经营工作刘宁先生都在正常参与的。王利先生的减持也是涉及到个人的财务安排，公告上也写了，用于归还借款，他减持的量比较小。我们昨天公布的一季报业绩可能略低于市场预期，加上高管要减持的公告，另外加上我们的交流也不够及时，所以今天市场波动很大，我们表示抱歉，今后将加强交流沟通工作。 此外我们听说市场上有传言说今天股价下跌对股权激励对象有好处，可以减少激励对象的个人所得税，其实不是这样的，今年我们做的是第二类限制性股票，今天只是授予不是登记，要等一年后达到归属条件后，经交易所审批后办理股票登记手续，登记完成日的股价才会影响激励对象的个税。所以上述传言不符合事实。 然而由于今天股价下跌，却对公司 2021 年限制性股票的摊销成本有影响，与 3 月 17 日披露的股权激励草案中的测算数据相比有大幅下降，所以对公司的利润有正向影响。时间顺序上，由于限制性股票不能在定期报告窗口期内授予，理论上最快也要等一季报结束后才能授予，所以公司在今天收盘后第一时间进行了授予。 Q: 股权激励个人的税怎么计算的，确实不受授予日股价的影响吗？ A: 是一年之后股份登记到账日+上市流通日的股价除以 2 为基础作为计税依据。授予日并不是股份登记日，所以授予日的股价与激励对象的缴税基数无关。 Q: 大家很关注财务报表，今年二季度能补回第一季度延后的收入吗？ A: 我们对今年状况的判断是非常乐观的，体现在几个方面：整体订单的数量在上升，新产品发布后也过了磨合期，新老客户开始非常关注 WiNEX 产品的上线和推广情况。 虽然今年第一季度受到几个方面的短期不利因素影响，但从全年来看比较乐观。 Q: WiNEX 的客户数量进展？WiNEX 的标准化特点会带来实施效率的大幅提升，今年传统主业的毛利率和费用率会不会有所改善？ A: 从内部统计数据来看，公司目前已有几十家用户在使用 WiNEX 产品，今年全年推广目标是要超过 200 家用户，从现有的合同和商机来看，200 家的目标是很可能实现的。我们针对新产品的推广，从组织架构上也做了很好的安排，比如从传统产品队伍中抽调骨干人员加入 WiNEX 队伍中，从技术上保障 WiNEX 跟各个传统产品的对接和切换。随着不同传统 HIS 产品向 WiNEX 切换所积累的经验越来越多，后续实施交付也会越来越快。从前期实际交付的 WiNEX 项目来看，实施周期比传统 5.X 产品有大幅缩短，从而提升产品开发和实施人员的工作效率，对我们软件成本和费用降低有很大帮助。但现在还没有精确的数据预期，但目标是会改善费用率和利润率。
--	--

	Q：会计准则对收入确认的影响？ A：新的收入准则有一定影响，针对不同业务有不同处理：硬件是按时点确收，运维服务大部分按时段确收，对于软件我们结合合同条款、项目管理等对符合准则按照时段来确认收入规定的项目按时段法确认收入，否则按时点确认收入，所以新收入准则整体影响不大。有一部分先实施未签订合同的合同履约成本先放到存货中核算。 Q：云药并表之后，对收入端改善，利润端可能会有拖累。今年并表的公司，利润端的展望？ A：今年创新业务收入端有较快增长预期，利润端因为有阶段性投入加大所以可能会有一定影响，但现在是抢占市场的时候，为了长期利益现阶段是战略性必须要做的投入。总体 2021 年创新业务利润端预计会有影响但未必有特别大的影响，但是预计收入端会有较好的表现。 Q：云药业务现金流会比较好，后续是否会单独拆分？2021 年第一季度销售商品的现金流的比例？ A：钥世圈这块本身在合并报表中占比较小，今年第一季度对收到现金的影响也就 3000 万元左右，大部分还是软件销售的回款确实比较好，我们的应收账款和合同资产都没有明显增加，但预收账款（含其他流动负债）是增长的。 预计今年我们的现金流会得到持续的显著改善。同时考虑一点，我们累计计提了较大的资产减值损失，有接近 5 亿，2020 年我们计提了 1.3 亿坏账，如果今年回款好，预期信用损失有可能会大幅转回，可能对报表利润会有比较明显的贡献。 Q：WiNEX 新增模块的推广计划？WiNEX 合同均价变化趋势？ A：去年 WiNEX 推出的是门诊+中台+知识库，今年推了住院和其他子系统，新产品是一个不断叠加的过程，老用户有可能会一步步切换，比如先做中台+门诊+知识库这几个成熟的标准模块，我们再根据后续用户每年的预算情况把其他模块匹配加上。 今年 WiNEX 价格会有特殊安排，比如给老用户适当优惠，如果 WiNEX 产品逐步被市场认可，我们在跟用户谈项目时会更看重产品竞争力而不是价格，不会用价格竞争的策略。 Q：未来 WiNEX 还需要持续研发吗，对未来研发投入和资本化金额的趋势有无预期？ A：WiNEX 今年推出新子系统之后，大的方向是相对固化了，小的产品还会继续推出，所以大的研发投入可能会比前两年有所下降，但后续仍要持续迭代。从公司总体角度，由于互联网医疗健康业务和传统业务有新的政策需求需要持续进行研发，可能整体研发投入占比不会有大的变化。 Q：项目变大之后，预收比例是降低的，为何？
--	---

	A: 主要是因为部分政采格式合同条款的原因,不是厂商谈判能力不足,也不是内部经营出现问题,这个因素不是针对我们一家公司,整个行业都是这样的。 去年疫情后,有疫后重建项目,这种多是公卫类项目,由政府主导,这种大项目政采合同的格式条款会比较严格,但这个也不一定就是常态,可能和疫后重建的专项资金管控要求有关。公司这些年还是以医院为主体的用户群,所以我们大部分合同还是有预付款条款的。 Q: 这次股权激励量比较大,行权价格 13.95 元,是怎么算出来的? 股权激励的费用是怎么算的? A: 这次股权激励计划草案是 2021 年 3 月 17 日披露的,当时就定了授予总量和授予价,授予价 13.95 元是按照草案推出前 60 个交易日交易均价(16.41 元)和前 1 个交易日交易均价(16.29 元)孰高价的 85 折计算的。股权激励费用是按授予日的收盘价跟授予价的差价再乘以股数来计算。 Q: 股权激励考核目标是业绩指引还是简单目标? A: 股权激励业绩考核条件并非公司的奋斗目标。前面已经讲过大的逻辑,预计今年的业绩增速情况会比去年更好。 Q: 未来如何把握每个季度的收入情况? A: 我们一直建议大家不要只看单个季度的数据,尤其是第一季度数据。关注太短期的数据,可能对全年没有太大的参考价值。我们还是建议大家看的周期相对长一些,因为公司经营模式不太可能在短期内发生突变。如果说我们所在行业短期内发生了巨大的负面变化,我们也一定会及时跟大家交流的,当然目前也看不到这个行业有短期内发生巨大负面变化的可能性。项目中标到签订合同转化的节奏,很多时候并不由公司主导,因为用户方的流程可能会涉及多方审批,我们只能把公司自己的环节做好。 Q: 公司大项目订单增多之后,交付周期的变化? A: 如果是小项目,我们可以把它简化理解成一个医院做一个系统。更大类型的项目是一个区域招标,比如医共体项目,很多医院一起建设的合同,完成交付就会复杂一点。例如,一家三级医院 2000 万或 8000 万的合同,交付周期可能差不太多;但如果打包一个合同金额 8000 万,包含好几家医院,这种合同的交付周期就会变长。 Q: 公司库存(在手)合同的变化? 整体交付周期的变化? A: 公司 2020 年报 P163 中有披露,我们已签订合同尚未履行完毕的合同金额约为 11.4 亿,在未来是要确认收入的。这个数据年报有披露要求,我们在年报中就披露了,这个是截至去年底的数据。过去我们项目从中标一直到完成交付平均周期大约是 9 个月,现在不仅有 WiNEX 的交付效率提升,老产品也在持续改善,项目交付周期就会缩短。 Q: 已上线 WiNEX 客户里新老用户的占比? 我们的先实施后签合同的
--	---

	“内部任务单”占比较高的原因？ A: 我们目前已经和正在交付 WiNEX 的用户里还是老用户多、新用户少。未来我们用 WiNEX 抢新用户的时候，因为有很强的竞争力，所以新用户的比例会上来。 内部任务单占比较高跟去年疫情的特殊因素以及老用户占比较高有关，最近几年我们每年约有 70%多的合同、收入都来自老用户。去年疫情导致招标延后，但客户的计划已经排上日程、需求很紧迫，我们就采取了内部任务单的形式先帮老客户解决问题。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 28 日