

# 卫宁健康科技集团股份有限公司

## 2022年度董事会工作报告

2022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》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号—创业板上市公司规范运作》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、2022年度董事会主要工作情况

公司第五届董事会由7人组成，包括：非独立董事周炜、刘宁、WANG TAO（王涛）、靳茂，独立董事姚宝敬、王蔚松、冯锦锋。

#### （一）董事会会议召开情况

2022年度，公司共召开9次董事会会议，审议通过41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	第五届董事会第十五次会议	2022-03-14	《关于回购公司股份方案的议案》
2	第五届董事会第十六次会议	2022-04-11	《关于对控股子公司沅钥科技增资暨关联交易的议案》
			《关于控股子公司沅钥科技实施股权激励的议案》
3	第五届董事会第十七次会议	2022-04-21	《关于公司 2021 年度总经理工作报告的议案》
			《关于公司 2021 年度董事会工作报告的议案》
			《关于公司 2021 年度财务报告的议案》
			《关于公司 2021 年度财务决算报告的议案》
			《关于公司 2021 年度利润分配预案的议案》
			《关于〈公司 2021 年度报告及其摘要〉的议案》
			《关于〈2021 年度内部控制评价报告〉的议案》
			《关于〈2021 年度社会责任报告〉的议案》
			《关于〈2021 年度募集资金存放与使用情况的专项报告〉的议案》
			《关于变更公司经营范围及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〈关联交易管理办法〉的议案》			
《关于修订〈信息披露管理制度〉的议案》			

			《关于公司聘请 2022 年度审计机构的议案》
			《关于提请召开公司 2021 年度股东大会的议案》
			《关于〈公司 2022 年第一季度报告〉的议案》
4	第五届董事会第十八次会议	2022-06-20	《关于作废部分已授予尚未归属的限制性股票的议案》
			《关于 2021 年限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期归属条件成就的议案》
5	第五届董事会第十九次会议	2022-07-21	《关于公司参与投资基金暨关联交易的议案》
6	第五届董事会第二十次会议	2022-08-25	《关于〈公司 2022 年半年度报告及其摘要〉的议案》
			《关于〈2022 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告〉的议案》
			《关于修订公司〈年报信息披露重大差错责任追究制度〉的议案》
			《关于修订公司〈内幕信息知情人登记管理制度〉的议案》
			《关于修订公司〈内部审计制度〉的议案》
			《关于修订公司〈对外担保管理制度〉的议案》
			《关于修订公司〈独立董事工作制度〉的议案》
			《关于修订公司〈董事会审计委员会实施细则〉的议案》
			《关于修订公司〈董事会秘书工作细则〉的议案》
			《关于修订公司〈董事、监事和高级管理人员所持公司股份及其衍生品种的变动管理制度〉的议案》
7	第五届董事会第二十一次会议	2022-09-29	《关于〈公司 2022 年股票期权激励计划（草案）及其摘要〉的议案》
			《关于〈公司 2022 年股票期权激励计划实施考核办法〉的议案》
			《关于提请股东大会授权董事会办理股票期权激励相关事宜的议案》
			《关于提请召开公司 2022 年第一次临时股东大会的议案》
8	第五届董事会第二十二次会议	2022-10-25	《关于〈公司 2022 年第三季度报告〉的议案》
			《关于注销 2019 年股权激励计划第二个行权期逾期未行权期权的议案》
9	第五届董事会第二十三次会议	2022-11-25	《关于豁免公司第五届董事会第二十三次会议通知时限的议案》
			《关于调整 2022 年股票期权激励计划首次授予激励对象名单及授予权益数量的议案》
			《关于向 2022 年股票期权激励计划激励对象首次授予股票期权的议案》

## （二）董事会对股东大会决议的执行情况

2022年度，公司董事会召集并组织召开2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，对股份回购、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）报告期内公司所处行业情况**

#### **1、宏观经济形势**

2022年，面对复杂严峻的国际环境和国内各种风险挑战，党中央、国务院决策部署坚持稳中求进工作总基调，国民经济持续恢复，发展预期目标基本完成。根据国家统计局公布数据显示，全年GDP同比增长约3%。

#### **2、软件和信息技术服务业发展概况**

党的“二十大”报告提出，要“加快建设数字中国”、“加快发展数字经济”、“构建新一代信息技术、人工智能等一批新的增长引擎”等战略要求，《“十四五”数字经济发展规划》提出“到2025年我国数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重达到10%。”软件和信息技术服务业（下称“软件业”）作为是新一代信息技术的灵魂，是数字经济发展的基础，是制造强国、网络强国、数字中国建设的关键支撑。2022年我国软件业运行稳步向好，根据工业和信息化部发布的《2022年软件与信息技术服务业统计公报》数据显示：2022年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超3.5万家，累计完成软件业务收入108,126亿元，同比增长11.2%，2022年的软件产品收入26,583亿元，同比增长9.9%，占全行业收入比重为24.6%；信息技术服务收入70,128亿元，同比增长11.7%，占全行业收入比重为64.9%。

#### **3、医疗健康行业政策环境**

数字健康领域政策层面进一步明确“十四五”全民健康信息化发展方向，并重点推进高质量发展实施落地、医疗供给侧价值创新、医院精细运营与绩效考核、互联网医疗、人工智能+医疗、数据安全及标准等内容，具体如下：

**明确“十四五”全民健康发展方向：**2022年11月，国家卫健委等3部门发布《“十四五”全民健康信息化规划》，明确“十四五”期间全民健康信息化的发展目标，并部署八大主要任务、五项重点工程及八大优先行动。其中，明确全面推进医院信息化建设提档升级，鼓励医院信息系统云上部署，推进医学影像数据存储、互联网服务和应用信息系统分步上云。另外，在标准体系、“互联网+医疗健康”、医疗大数据、基层信息化、互通共享、数据安全等方面提出明确任务及行动要求。同年12月，国家中医药管理局发布《“十四五”中医药信息化发展规划》，明确到2025年，基本建成与中医药管理体制相适应、符合中医药自身发展规律、与医疗健康融合协同的中医药信息化体系，信息化将成为中医药传承创新发展的重要支撑。

**公立医院迈向高质量发展新征程：**2022年，国家陆续出台《各省（区、市）推进公立医院高质量发展评价指标（试行）》《关于组织申报中央财政支持公立医院改革与高质量发展示范项目的通知》《公立医院高质量发展评价指标（试行）》《公立医院高质量发展评价指标（试行）操作手册（2022版）》等文件，进一步从财政补助、评价指标及实施等方面加速并规范公立医院高质量发展落地。文件明确将智慧医院建设成效列为创新增效指标，涵盖电子病历、智慧服务、智慧管理“三位一体”智慧医院的综合评价。目前，全国各省（区、市）均已出台实施方案，推进医院高质量发展落地。数字化已经成为公立医院高质量发展的重要组成部分。

**全面构筑医疗供给侧创新价值体系：**2022年12月，国家卫健委发布《国家医学中心管理办法（试行）》《国家区域医疗中心管理办法（试行）》，从组织架构、设置流程、协同机制、年度考核等方面进一步规范双中心设置与管理。国家医学中心方面，陆续发布多个专科国家医学中心具体设置标准；区域医疗中心方面，2022年4月，国家发布《关于印发有序扩大国家区域医疗中心建设工作方案的通知》，明确到2022年底，实现覆盖所有省份，完成全国规划布局。截至目前，全国已有76个国家区域医疗中心项目（共四批）；县域医共体方面，2022年4月，国家卫健委发布《关于做好2022年紧密型县域医共体建设监测工作的通知》，落实2021年度县域医共体建设监测评价工作，并明确评判标准以及完善监测指标体系。

另外，国家发布《关于印发“千县工程”县医院综合能力提升工作县医院名单的通知》，标志着“千县工程”县医院综合能力提升工作全面启动。数字技术将全方位助力构筑医疗供给侧价值创新，整合型医疗服务成为区域卫生发展新热点。

**强化医院精细运营与全面绩效考核：**2022年4月，国家卫健委发布《公立医院运营管理信息化功能指引》，作为数字时代下公立医院运营管理创新的重要指导文件，明确提出运营管理信息化建设应用框架及功能设计要求。2022年3月，国家卫健委陆续出台《国家三级公立医院绩效考核操作手册（2022版）》、《国家二级公立医院绩效考核操作手册（2022版）》，明确电子病历应用功能水平分级为考核指标之一。2022年11月，国家卫健委发布《基层医疗卫生机构发展和服务国家级绩效评价方案（2022）》，确定21个评价指标及权重，并明确将其作为国家基本药物制度补助项目等资金的绩效分配因素，从而进一步提升基层绩效评价的作用。

**人工智能加速赋能医疗应用场景：**2022年7月，科技部、教育部等6部门发布《关于加快场景创新以人工智能高水平应用促进经济高质量发展的指导意见》，明确在医疗领域积极探索医疗影像智能辅助诊断、临床诊疗辅助决策支持、医用机器人、互联网医院、智能医疗设备管理、智慧医院、智能公共卫生服务等7大场景；2022年8月，科技部发布《支持建设新一代人工智能示范应用场景》，明确支持建设智能诊疗示范应用场景，针对常见病、慢性病、多发病等诊疗需求，基于医疗领域数据库知识库的规模化构建、大规模医疗人工智能模型训练等智能医疗基础设施，运用人工智能可循证诊疗决策医疗关键技术，建立人工智能赋能医疗服务新模式。

**推进医疗机构网络安全管理及信创落地：**2022年8月，国家卫健委等3部门印发《医疗卫生机构网络安全管理办法》，明确各医疗卫生机构网络及数据安全基本原则、管理分工、执行标准、监督及处罚要求，体现了统筹安全与发展的总体平衡，与此前出台的一系列政策法规一脉相承，为医疗卫生机构指明了网络安全管理的总方向。目前，全国已有部分省市陆续开展网络安全及信创相关工作落地部署，构建安全可控的信息化保障体系。

**持续夯实卫生健康标准化体系建设：**2022年1月，国家卫健委出台《“十四五”卫生健康标准化工作规划》，明确持续推进卫生健康标准化工作，提出优化标准体系、完善标准全周期管理、推动地方标准化等主要任务，以标准化推动卫生健康领域全面发展。2022年11月

发布的《“十四五”全民健康信息化规划》中，明确提及健全全民健康信息化标准体系，包括完善全民健康信息化应用基础标准、加强全民健康信息化标准应用推广、深化全民健康信息化标准服务管理。

#### 4、医疗信息化投资需求

以评级评审驱动医院信息化能级提升的建设需求仍较大。电子病历应用水平方面，国家卫健委办公厅《关于 2021 年度全国三级公立医院绩效考核国家监测分析情况的通报》、《关于 2021 年度全国二级公立医院绩效考核国家监测分析情况的通报》显示，2021 年全国三级公立医院电子病历系统应用水平全国平均级别为 3.83 级，二级公立医院电子病历系统应用水平全国平均级别为 2.60 级。电子病历系统应用水平距离高等级（5 级及以上）仍有一定差距。智慧服务及智慧管理方面，国家均已出台分级评价标准，当前医院智慧服务评价仅开展一批，智慧管理评价尚未启动。后续国家开启相关评估工作后，智慧服务及智慧管理的信息化提升需求会增加。同时，“三位一体”智慧医院评价已纳入等级医院评审、公立医院绩效考核、公立医院高质量发展等多项国家考核。

综上，医院自身发展和多项国家级考核的双重需求，将进一步驱动评级评审相关医院信息化建设与发展。

医疗机构云化需求及应用发展将进一步增加。国家“十四五”全民健康信息化规划已明确提出鼓励医院信息系统云上部署，这代表医疗云化发展得到政策层面支持。同时，随着云计算与大数据技术的成熟，降低医院运营成本、提升医疗信息互联共享能力、方便医护协作等方面的优势已逐渐凸显。目前，国内已有部分医疗机构开始云化部署的探索。数据作为新型生产要素之一，医院对基于数据驱动的系统 and 平台建设需求较大，推动赋能医院高质量发展。当前医院已积累大量数据，但并未挖掘数据价值，数据应用程度不高。医院从临床、科研、管理等层面，均需一步激活数据价值，形成医院数据资产，实现数据分析驱动医院发展。新技术在数字健康领域应用场景持续演进与突破。目前，前沿数字技术的快速发展正在加快与医疗行业的融合，如基于物联网技术的智慧病房、5G 远程医疗、手术机器人、ChatGPT 辅助医生临床决策等。随着新技术在医疗场景应用中的价值凸显，医疗管理者和医护人员对其认同度越来越高。同时，部分省市已开始部署医疗信创相关建设，后续信创需求将持续提升，医疗信息化软硬件设施的自主安全可控能力进一步强化。

互联网医院迈入“加速度”发展。据动脉网《2022 互联网医院报告》显示，当前在线医疗用户数量已突破 3 亿，互联网医院数量超过 1,700 家。随着新十条政策的实施落地，患者线上就诊需求增加，互联网医疗服务广度得到延伸，如在线咨询问诊、跨院复诊配药、“代配药”服务、大病医保在线结算等业务。同时，专科的持续深耕也是一个发展趋势及需求，结合专科特点，面向不同类型专科或专病，为患者提供专科咨询、线上诊疗、健康管理等多样化的服务包，满足不同居民群体的专病个性化需求。

## **(二)报告期内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。

公司在夯实医疗信息化产品和服务的同时，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创新业务的发展，贯彻“双轮驱动”战略（传统的医疗信息化业务、创新的互联网+医疗健康业务）。2022 年初，公司正式将“双轮驱动”战略升级为“1+X”战略。“1”是基于统一中台的 WiNEX 系列产品，实现医疗卫生服务资源数字化；依托开放互联的卫宁数字健康平台 WinDHP，构建行业数字基座“+”，汇聚并数字化医药健险各方能力；通过能力交换兑现价值，在数字空间构建出数字化产品、数据服务创新、互联网医院、医药险联动等“X”个数字健康应用场景，充分释放医疗机构能力，持续丰富医疗数字化生态。

报告期内，公司主要业务未发生重大变化，各类产品具体业绩情况详见本报告“第三节 管理层讨论与分析”中“四、主营业务分析”。

## **(三)核心竞争力分析**

### **1、领先的行业地位和丰富的行业经验**

公司依托完备的产品线，丰富的项目运作能力和突出的研发实力，在医疗信息化行业有较高的知名度和行业地位。公司服务内容覆盖医疗信息系统的全生命周期，广泛应用于医疗机构、区域卫生、公共卫生、健康服务等领域。通过遍布全国的销售服务网络、专业创新的技术服务支持团队以及优于业界的服务标准，为广大客户提供更优质贴心的服务。

## 2、技术力量优势

公司自成立以来，一直坚持研发优先和人才优先战略，重视自主研发、技术积累和优秀人才储备，累计取得计算机软件著作权证书超过 1,200 件，多项产品和核心技术列入国家和地方重大专项和科技计划。同时，凭借对医疗信息化行业的管理模式、业务模式等有长期、深入及全面的理解，公司的技术团队始终放眼并耕耘于科技前沿，使我们的产品、维护和技术保障都能达到一个超出客户满意的水平。在创新业务领域，公司做了大量的研究，形成了自有的“优势资源带动、本地化项目推进、标准化规范复制、多元化服务衔接”的互联网医疗健康服务模式。

## 3、市场渠道优势

截至报告期末，公司服务的各类医疗卫生机构用户达 6,000 余家，其中包括 400 余家三级医院，用户遍布全国除台湾、香港以外的 32 个省市自治区及特别行政区，是同行业客户覆盖最广的公司之一，数量众多且优质的客户资源，使公司在推广新技术、应用新产品、提升新型增值服务时能被市场迅速接受。另外通过区域化经营、集中式管理以及本地化服务相结合的模式，为广大用户提供高效的本地化一站式贴切服务。

## 4、人才优势

公司不断吸纳各类人才，重视岗位培训与考核，形成了一支架构完备、有良好梯队配置的专业工作团队，无论是研发团队、销售团队还是服务团队都具备良好的知识水平、职业素养和服务精神，能够为客户提供专业周到的服务。在互联网医疗健康方面，组建了新型的研发、地推和服务队伍，提升了互联网医疗健康服务落地和发展的水平。另外，公司设置了合理的薪酬激励机制，为激励和吸引人才创造了有利条件。

报告期内，公司核心竞争力未发生重大变化。

### (四)主营业务分析

#### 1、概述

报告期内，公司经营情况较为稳定，医疗卫生信息化业务领域千万级大额订单同比大幅增长，但主要受宏观环境影响，公司部分商机订单延后，在手订单实施和项目交付验收部分延缓。同时公司持续投入 WiNEX 系列产品及培育“互联网+医疗健康”等创新研发及市场拓展投入，坚持以技术创新为驱动，保持技术及产品先进性。以上因素对公司的业绩产生影响。

公司将积极把握市场机遇，随着公司 WiNEX 系列产品的逐步深入，加之国家十四五国民健康规划、推动公立医院高质量发展及信创等政策驱动，公司战略转型升级的效能将得到释放。

报告期内，公司实现营业收入 309,286.47 万元，同比增长 12.46%；归属于上市公司股东的净利润 10,843.65 万元，同比下降 71.33%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 11,920.68 万元，同比下降 43.74%。报告期内，公司医疗卫生信息化业务收入（占营业收入的比重为 81.75%，上年同期为 84.04%）同比增长 9.40%，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 66.90%，上年同期为 67.88%）同比增长 10.84%；硬件销售业务收入（占营业收入的比重为 14.85%，上年同期为 16.16%）同比增长 3.34%。互联网医疗健康业务收入（占营业收入的比重为 18.21%，上年同期为 15.95%）同比增长 28.38%。

报告期内，主要受宏观环境阶段性影响，公司医疗卫生信息化业务新签合同订单金额同比小幅增长，其中千万级项目 65 个（包含 WiNEX 项目 28 个），上年同期为 36 个，数量及金额同比均增长明显。

报告期内，公司重点工作及回顾如下：

#### **（1）打造高水平智慧医院标杆，数字化转型赋能医院高质量发展**

报告期内，公司新一代 WiNEX 系列产品以数字化转型赋能医院高质量发展，受到数字健康领域专家及用户的广泛好评和认可。大型医院方面，助力复星健康打造大型民营医疗集团云化创新标杆；助力北京大学人民医院基于中台架构，打造业技融合、模式创新、持续迭代的数字化医院新标杆；助力复旦大学附属华东医院基于统一的数字基座，支撑智慧临床一体化的基础上，实现多院区同质化管理。创新引领方面，公司与上海申康共同推进“三统一”（统一系统、统一服务、统一数据）新型智慧医院建设，并助力其试点单位同济医院的核心系统全面改造，有效支撑市级医院高质量发展，推动现代智慧医院治理模式创新。

报告期内，公司在智慧医院、医共体/医联体、公共卫生等领域新增 65 个千万级项目，较上年有大幅增长。新增助力 7 家医院顺利通过电子病历应用水平五级评级；助力 28 家医疗卫生机构顺利通过 2021 年度国家互联互通测评；助力青岛市“全市一家医院”智慧检查检验系统上线，实现市域医学检查检验结果互认共享。公司新一代 WiNEX Region 基层医疗信息系统在陕西省西咸新区成功上线（全国首个区域试点项目），创新性地以区域基层医疗云 SaaS 服务模式的商业形态进行推进，全面助力西咸新区打造基层医疗数字化建设新高地。

## （2）持续拓展创新业务板块，推进产业创新运营发展

“云医”纳里健康是以实体医疗机构为主体的数字健康医疗服务平台，从构建全流程的就医服务体系到在线诊疗、健康管理服务的业态延伸，赋能实体医疗机构实现高质量发展。纳里健康现阶段仍处于开拓期，投入大、产出小，2022年度收入同比增长2.97%，由于成本费用增速快于收入增速以及产出的滞后性致使纳里健康尚未实现盈利。截止2022年末，纳里健康提供互联网医疗应用服务的医疗机构突破8,500家，日HTTP最高访问量达4.4亿次，月活跃用户数突破2,000万，增值服务GMV（互联网运营流水）2.48亿，同比增长超过1倍。

“云药”云钥科技致力于构建共享、共赢的健康新生态，力图赋能生态伙伴，持续提升全生态优质的医疗服务、药品服务的输出能力，进而提升医疗健康服务的可及性、可负担性，并基于此为亿万家庭提供全方位的健康福利服务。通过提供数字化解决方案及RINGNEX“医药健险联合运营”SaaS平台，云钥科技打通院内到院外医、药、健、险运营体系；实现医疗机构、药品企业、零售药房、商业保险、健康管理服务的全价值链接。目前，云钥科技已与60家保险公司的300多家分公司建立合作关系，药品福利计划业务运营模式也已形成闭环，完成了超100家线下医疗机构的直付理赔系统链接，兑现了全国超6,000个药品品规的快递到家服务，初步达成了超80,000家社会药房业务覆盖，并在300多座城市实现了开展O2O业务的能力。

2022年度，云钥科技收入同比增长33.24%，收入结构中较低毛利率的药品业务占比较高。为配合战略升级，于报告期初配备了较多的人力储备、加大研发和市场投入，加上宏观环境阶段影响等致使本报告期内亏损加大。未来，云钥科技将重点着力于已形成闭环的业务方向开展工作，优化人员和业务结构，使之持续、健康地发展。

“云险”以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（以下简称“卫宁科技”）为主要代表，2022年主要推进所承建的省级医保信息平台项目的验收工作，此外拓展省级医保信息平台项目的二期工作；同时以各省平台项目所在地区为据点，向该地区医疗机构全面推广医院的医保费用预警分析系统、DRG/DIP系统，通过项目标杆打造、业务渗透、多渠道开发、探索合作联盟的策略以获取医院端在相应省份的覆盖。

2022年度，卫宁科技收入同比增长39.43%，但受宏观环境影响，整体各地省平台项目的验收和二期项目的招投标工作较原预期有所延迟，整体医院端的业务拓展有所阻滞等，而人力成本是相对刚性支出，综合导致本报告期仍处于亏损状态。商保业务方面，多地城市惠民险项目陆续落地和成功推广，为卫宁科技后续在其他地市惠民险以及团体健康险、个人健康险的商保业务拓展积累了一定的产品经验和资源能力。2022年在团体健康险、个人健康险方面进行了探索和落地，商业健康险业务领域得到进一步扩张，收入规模进一步扩大。

公司创新业务板块主要经营情况表：

单位：万元

公司	卫宁持股比例	营业收入			净利润		
		2022.1-12	2021.1-12	增长率	2022.1-12	2021.1-12	增长率
纳里健康	69.37%	15,112.15	14,675.67	2.97%	-3,675.38	-2,299.51	-59.83%
运钥科技	38.22%	45,757.96	34,341.27	33.24%	-16,562.32	-7,038.36	-135.32%
卫宁科技	36.82%	15,898.27	11,402.55	39.43%	-15,131.59	-12,148.75	-24.55%
合计		76,768.38	60,419.49	27.06%	-35,369.29	-21,486.62	-64.61%

注：（1）卫宁持股比例指卫宁健康及其控股子公司合计认缴出资比例；（2）公司对运钥科技认缴出资比例于2022年6月30日起由45.70%变为38.22%（截至2022年12月31日，公司对运钥科技实缴出资比例为43.11%）。

### （3）持续加强技术创新，推动公司技术进步

报告期内，公司持续巩固和加强技术创新，贯彻《卫宁健康产品家族三年发展规划行动纲要(2021-2023)》。持续完善WiNEX系列产品体系，聚焦软件产品的本质需求，持续优化完善功能模块，提升客户使用体验。报告期内，公司研发投入6.25亿元，占营业收入20.22%，新获得专利47项（其中发明专利5项），新获得计算机软件著作权证书87件。

### （4）市场份额持续第一，品牌价值与行业影响力显著提升

根据IDC2022年最新发布的《中国医院核心管理系统市场份额，2021：支持医疗数字化转型》显示，在2021年中国医院核心管理系统市场份额排名中，卫宁健康连续两年(2020-2021)位列第一。

公司荣誉方面，卫宁健康凭借卓越的质量管理、技术研发能力、行业市场覆盖及品牌影响力等综合实力，荣获第二届浦东新区政府质量奖的最高奖——“浦东新区区长质量奖”；凭借在行业领域内的综合实力，公司跻身“2022上海民营服务业企业100强”、“2022上海新兴产业企业100强”、“2022上海服务业企业100强”、“长三角百家品牌软件企业”、“2022上海

软件核心竞争力企业（规模型）”、“2022 在线新经济（上海）50 强”、“2022 中国新经济企业 500 强”等。

产品荣誉方面，在国家工信部中国电子信息行业联合会发布的《2022 年第一批数字化转型百项优秀案例》中，公司新一代医院数字化产品 WiNEX、智慧医院云交付和云运维管理平台 WinCloud、面向患者全就医流程的在线智慧医疗服务 3 项解决方案荣誉入选；在第二届“鼎信杯”信创大赛中，卫宁 WinCloud 医疗云软件被评为“医疗卫生领域信息技术应用创新优秀产品奖”，实现连续两届获奖（公司新一代产品 WiNEX 在首届“鼎信杯”信创大赛中荣获优秀解决方案奖）。人工智能方面，2022 年第八届中国健康信息处理大会（CHIP 2022）上，卫宁健康在“基因-疾病”的关联语义挖掘、从医疗文本中抽取诊疗决策树两个评测任务中，均荣获冠军。

## 2、收入与成本

### （1）营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2022 年		2021 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	3,092,864,688.21	100%	2,750,202,059.34	100%	12.46%
分行业					
医疗卫生信息化行业	2,528,420,300.17	81.75%	2,311,233,750.19	84.04%	9.40%
互联网医疗健康行业	563,067,136.73	18.21%	438,601,015.34	15.95%	28.38%
其他	1,377,251.31	0.04%	367,293.81	0.01%	274.97%
分产品					
软件销售	1,507,388,384.51	48.74%	1,306,322,095.68	47.50%	15.39%
硬件销售	459,211,199.30	14.85%	444,384,619.46	16.16%	3.34%
技术服务	561,820,716.36	18.17%	560,527,035.05	20.38%	0.23%
互联网医疗健康	563,067,136.73	18.21%	438,601,015.34	15.95%	28.38%
其他	1,377,251.31	0.04%	367,293.81	0.01%	274.97%
分地区					
上海	521,991,781.94	16.88%	441,840,607.41	16.07%	18.14%
其他华东地区	841,418,967.49	27.21%	739,530,944.87	26.89%	13.78%
华东小计	1,363,410,749.43	44.08%	1,181,371,552.28	42.96%	15.41%
华北	1,250,033,474.66	40.42%	1,210,347,952.50	44.01%	3.28%
华中	252,466,069.91	8.16%	197,824,746.30	7.19%	27.62%
华南	226,954,394.21	7.34%	160,657,808.26	5.84%	41.27%
分销售模式					

单位：元

	2022 年度				2021 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	445,524,588.55	650,398,501.72	775,042,099.83	1,221,899,498.11	344,702,672.33	679,681,033.07	738,591,239.57	987,227,114.37
归属于上市公司股东的净利润	31,763,439.87	35,133,805.81	73,136,649.61	-31,597,406.19	14,325,009.37	97,336,982.30	148,060,378.06	118,451,745.72

### 说明经营季节性（或周期性）发生的原因及波动风险

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：最近几年，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。

### (2) 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品、地区、销售模式的情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分客户所处行业						
医疗卫生信息化行业	2,528,420,300.17	1,234,582,227.79	51.17%	9.40%	14.33%	-2.11%
互联网医疗健康行业	563,067,136.73	507,030,329.08	9.95%	28.38%	28.33%	0.03%
分产品						
软件销售	1,507,388,384.51	570,596,419.29	62.15%	15.39%	22.94%	-2.32%
硬件销售	459,211,199.30	407,902,261.69	11.17%	3.34%	6.24%	-2.43%
技术服务	561,820,716.36	256,083,546.81	54.42%	0.23%	10.47%	-4.22%
互联网医疗健康	563,067,136.73	507,030,329.08	9.95%	28.38%	28.33%	0.03%
分地区						
上海	520,614,530.63	290,207,638.18	44.26%	17.93%	12.08%	2.91%
其他华东地区	841,418,967.49	499,709,230.30	40.61%	13.78%	29.26%	-7.12%
华东小计	1,362,033,498.12	789,916,868.48	42.00%	15.33%	22.37%	-3.34%
华北	1,250,033,474.66	756,169,040.66	39.51%	3.28%	10.64%	-4.02%

华中	252,466,069.91	90,797,308.59	64.04%	27.62%	24.63%	0.87%
华南	226,954,394.21	104,729,339.14	53.85%	41.27%	43.11%	-0.60%

### (3) 营业成本构成

#### 行业和产品分类

单位：元

行业分类	项目	2022年		2021年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
医疗卫生信息化行业	营业成本	1,234,582,227.79	70.89%	1,079,886,962.74	73.19%	14.33%
互联网医疗健康行业	营业成本	507,030,329.08	29.11%	395,109,949.77	26.78%	28.33%

单位：元

产品分类	项目	2022年		2021年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
软件销售	软件开发-人工	306,785,778.95	17.62%	223,503,885.76	15.15%	37.26%
硬件销售	硬件成本-原材料	407,902,261.69	23.42%	383,952,839.03	26.02%	6.24%
技术服务	技术服务-人工	153,438,165.94	8.81%	134,741,698.15	9.13%	13.88%
互联网医疗健康	互联网医疗健康-人工	36,545,852.55	2.10%	34,941,319.13	2.37%	4.59%

#### 主营业务成本构成

单位：元

成本构成	本报告期		上年同期		同比增减
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
软件开发-人工	306,785,778.95	17.62%	223,503,885.76	15.15%	37.26%
硬件成本-原材料	407,902,261.69	23.42%	383,952,839.03	26.02%	6.24%
技术服务-人工	153,438,165.94	8.81%	134,741,698.15	9.13%	13.88%
互联网医疗健康-人工	36,545,852.55	2.10%	34,941,319.13	2.37%	4.59%

### (4) 主要销售客户和主要供应商情况

#### 公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	165,412,462.81
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	5.35%
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

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	第一名	63,389,699.11	2.05%
2	第二名	29,389,380.53	0.95%
3	第三名	26,385,553.97	0.85%
4	第四名	24,429,383.18	0.79%
5	第五名	21,818,446.02	0.71%

合计	--	165,412,462.81	5.35%
----	----	----------------	-------

### 公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	143,216,171.89
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	13.23%
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

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	第一名	49,094,096.73	4.53%
2	第二名	26,588,545.58	2.46%
3	第三名	25,872,235.58	2.39%
4	第四名	24,142,046.90	2.23%
5	第五名	17,519,247.10	1.62%
合计	--	143,216,171.89	13.23%

### 3、费用

单位：元

	2022年	2021年	同比增减	重大变动说明
销售费用	495,871,530.24	387,103,467.19	28.10%	
管理费用	211,797,930.72	198,849,317.25	6.51%	
财务费用	39,664,936.82	35,525,843.27	11.65%	
研发费用	313,773,819.41	255,668,046.23	22.73%	

### 4、研发投入

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
项目一	借助中台架构，实现医护数据高效互通、实时交互，帮助医院护理人员进行精细化管理，提升护士管理工作效率。	进行中	达到各项技术指标要求	增强公司产品竞争力
项目二	整合分散在医院不同信息系统中（如 HIS，医嘱、护理，病历、检验、心电、超声、病理）的临床数据，以患者为中心汇总到一起重新进行梳理，实现所有临床诊疗数据的整合，并为临床决策提供支持信息，同时为临床科研和医疗大数据挖掘做基础。	进行中	达到各项技术指标要求	增强公司产品竞争力
项目三	旨在为广大患者提供多方位的就医服务，为医院打造服务品牌。该系统一方面为人们提供全流程线上就医服务，包括挂号、缴费、查询报告等服务；另一方面为医院搭建患者服务运营平台，规划与统一业务管理与运营模式。	进行中	达到各项技术指标要求	增强公司产品竞争力
项目四	对平台构建进行产品化及单元化，以提升开发效率、产品质量、技术厚度及降低开发成本为目标，实现平台产品应对不同应用场景的快速交付。	进行中	达到各项技术指标要求	增强公司产品竞争力
项目五	运用信息化技术对居民或群体的健康危险因素进行汇集、分析、评估、干预，依托知识库辅助医生为居民提供个性化管理方案。推进“以治疗为中心，治已病”向“以健康为中心，防未病”转变，扭转传统重医轻防观念。	进行中	达到各项技术指标要求	增强公司产品竞争力
项目六	应对人口老龄化及慢病年轻化趋势，设计研发新一代慢病管理系统，联动居民、医生、监管三端，推进慢病防、治、管全面融合发展。	进行中	达到各项技术指标要求	增强公司产品竞争力

## 公司研发人员情况

	2022 年	2021 年	变动比例
研发人员数量（人）	2,487	2,263	9.90%
研发人员数量占比	36.03%	36.09%	-0.06%
研发人员学历			
本科	2,012	1,770	13.67%
硕士	208	153	35.95%
硕士以上	4	7	-42.86%
本科以下	263	333	-21.02%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	783	714	9.66%
30~40 岁	1,507	1,374	9.68%
40 岁以上	197	175	12.57%

## 近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2022 年	2021 年	2020 年
研发投入金额（元）	625,518,769.72	549,064,262.22	470,518,730.79
研发投入占营业收入比例	20.22%	19.96%	20.76%
研发支出资本化的金额（元）	311,744,950.31	293,396,215.99	241,071,773.50
资本化研发支出占研发投入的比例	49.84%	53.44%	51.24%
资本化研发支出占当期净利润的比重	2,141.96%	82.94%	47.67%

## 资本化项目情况

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
新一代智慧医疗产品开发及云服务项目	278,299,228.09	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	30,735,338.61	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
省级互联网服务监管一体化	2,710,383.61	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	进行中

平台项目		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。	
------	--	--	--

公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。对于满足以上条件并符合开发支出资本化的项目，公司会及时提交总经理办公会讨论，审批通过后，项目正式立项进入资本化开发阶段。

上述项目均经过市场调研，项目可行性研究报告、项目立项报告、项目预算、项目决策分析等环节严格的项目评审。

上述资本化研发项目基于无形资产的使用或出售在技术上具有可行性，且公司有依赖上述无形资产进行销售的意图，基于无形资产完成的软件解决方案存在市场。公司营业收入及经营活动现金流入足以支撑研发工作，公司研发经验丰富，有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该项目的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

公司设立了完善的研发体系，从产品的立项、评审、开发、测试、发布评审、发布等均建立了相应的流程或制度，建立了相应的控制措施和识别标识，确保资本化的准确。

## 5、现金流

单位：元

项目	2022 年	2021 年	同比增减
经营活动现金流入小计	3,456,104,778.63	2,991,931,007.95	15.51%
经营活动现金流出小计	3,355,662,838.45	2,623,866,841.64	27.89%
经营活动产生的现金流量净额	100,441,940.18	368,064,166.31	-72.71%
投资活动现金流入小计	18,076,082.61	24,493,142.31	-26.20%
投资活动现金流出小计	367,866,989.29	367,233,704.74	0.17%
投资活动产生的现金流量净额	-349,790,906.68	-342,740,562.43	-2.06%
筹资活动现金流入小计	146,983,672.13	1,132,994,510.85	-87.03%

筹资活动现金流出小计	266,659,488.86	557,266,885.01	-52.15%
筹资活动产生的现金流量净额	-119,675,816.73	575,727,625.84	-120.79%
现金及现金等价物净增加额	-369,024,783.23	601,051,229.72	-161.40%

经营活动产生的现金流量净额较上年下降 72.71%，主要是支付给职工以及为职工支付的现金增加所致；

筹资活动产生的现金流量净额较上年下降 120.79%，主要是上年收到发行可转债募集资金所致；

现金及现金等价物增加额较上年下降 161.40%，主要是上年收到发行可转债募集资金所致。

### (五) 非主营业务情况

单位：元

	金额	占利润总额比例	形成原因说明	是否具有可持续性
投资收益	-65,675,691.37	-170.41%	按权益法核算的联营企业投资收益以及处置投资损失	否
公允价值变动损益	-24,888,287.73	-64.58%	其他非流动金融资产公允价值变动产生的损益	否
资产减值	-129,003,105.89	-334.72%	计提资产减值损失	否
营业外收入	33,776.44	0.09%		否
营业外支出	994,620.93	2.58%	非流动资产毁损报废损失等	否
信用减值损失	-141,942,912.09	-368.29%	计提预期信用损失	否

### (六) 资产及负债状况分析

#### 1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2022 年末		2022 年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	1,281,646,109.21	16.39%	1,600,546,247.59	21.35%	-4.96%	
应收账款	930,952,545.20	11.90%	707,647,780.94	9.44%	2.46%	
合同资产	1,745,150,496.81	22.31%	1,486,746,927.24	19.83%	2.48%	
存货	97,503,697.06	1.25%	133,088,230.99	1.78%	-0.53%	
长期股权投资	494,219,642.74	6.32%	510,796,772.39	6.81%	-0.49%	
固定资产	490,939,888.88	6.28%	501,981,222.14	6.70%	-0.42%	
在建工程			1,294,665.50	0.02%	-0.02%	
使用权资产	37,915,275.79	0.48%	37,709,312.31	0.50%	-0.02%	
短期借款	42,860,238.88	0.55%			0.55%	
合同负债	194,255,505.17	2.48%	202,830,711.30	2.71%	-0.23%	
租赁负债	24,195,342.81	0.31%	22,146,832.89	0.30%	0.01%	

#### 2、以公允价值计量的资产和负债

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	其他变动	期末数
金融资产								
其他非流动金融资产	482,659,014.26	-24,888,287.73			15,000,000.00	6,433,738.87		466,336,987.66
应收款项融资	243,000.00				2,024,870.00	243,000.00		2,024,870.00
上述合计	482,902,014.26	-24,888,287.73			17,024,870.00	6,676,738.87		468,361,857.66
金融负债	0.00							0.00

### 3、截至报告期末的资产权利受限情况

项目	2022年12月31日账面价值（元）	受限原因
货币资金	84,519,327.63	保证金
合计	84,519,327.63	

### (七) 投资状况分析

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
160,630,100.00	468,916,000.00	-65.74%

### (八) 募集资金使用情况

单位：万元

募集年份	募集方式	募集资金总额	本期已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	报告期内变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额比例	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向	闲置两年以上募集资金金额
2021年	向不特定对象发行可转换公司债券	96,120.96	33,217.58	70,663	0	19,167.3	19.94%	27,572.74	存放于专户供募投项目使用	0
合计	--	96,120.96	33,217.58	70,663	0	19,167.3	19.94%	27,572.74 <sub>注1</sub>	--	0

#### 募集资金总体使用情况说明

#### 1) 募集资金基本情况

经中国证券监督管理委员会《关于同意卫宁健康科技集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券注册的批复》（证监许可[2021]311号）核准，公司获准向不特定对象发行可转换公司债券970.2650万张，每张面值为人民币100元，按面值发行，募集资金总额为人民币970,265,000.00元，扣除各项发行费用不含税金额合计人民币9,055,377.36元后，实际募集资金净额为人民币961,209,622.64元。容诚会计师事务所（特殊普通合伙）已对公司向不特定对象发行可转换公司债券的募集资金到位情况进行了审验，并于2021年3月23日出具了“容诚验字[2021]200Z0016号”《验资报告》。

#### 2) 募集资金使用情况

截至2022年12月31日止，累计使用70,663.00万元，其中，本报告期内使用33,217.58万元，募集资金余额27,572.74万元（含专户利息扣除手续费净额）存放于募集资金专项账户进行管理。

注1：含专户利息扣除手续费净额。

## (九)主要控股参股公司分析

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
山西卫宁软件有限公司	子公司	计算机软件开发、软件服务、网络系统集成	30,000,000.00	310,947,845.37	230,434,476.66	134,950,327.78	35,803,555.74	32,960,117.88
四川卫宁软件有限公司	子公司	计算机软件开发、软件服务、网络系统集成	10,000,000.00	182,189,454.17	80,538,753.98	130,075,180.59	32,858,308.22	29,582,331.86
重庆卫宁健康科技有限公司	子公司	计算机软件开发、软件服务、网络系统集成	10,000,000.00	98,027,256.27	62,600,947.18	66,808,243.89	23,265,815.76	19,992,226.77
天津卫宁健康科技有限公司	子公司	计算机软件开发、软件服务、网络系统集成	5,000,000.00	127,787,923.95	82,228,244.81	85,875,864.24	15,568,829.55	15,597,609.17
广东卫宁健康科技有限公司	子公司	计算机软件开发、软件服务、网络系统集成	10,000,000.00	61,383,665.73	43,725,501.57	44,177,765.33	14,334,840.96	13,126,622.84
卫宁云钥科技（上海）有限公司	子公司	互联网健康和医药服务及推广	130,415,173.00	178,489,915.11	-18,625,221.13	457,579,556.68	-171,917,039.66	-167,099,338.06
上海金仕达卫宁软件科技有限公司	参股公司	为商保公司及医保部门提供保险智能风控和数据+AI服务	65,535,015.00	262,436,968.83	30,472,759.69	158,982,652.43	-173,538,090.29	-151,315,878.45

### 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
上海卫宁健康技术有限公司	新设	无重大影响
卫宁云钥科技（广东）有限公司	新设	无重大影响
卫宁云药（广东）大药房有限公司	新设	无重大影响
西安卫宁软件有限公司	注销	无重大影响
浙江万鼎信息技术有限公司	注销	无重大影响

## (十)公司未来发展的展望

### 1、公司发展战略

公司于2022年初正式将“双轮驱动”战略升级为“1+X”战略。“1”是基于统一中台的WiNEX系列产品，实现医疗卫生服务资源数字化；依托开放互联的卫宁数字健康平台WinDHP，构建行业数字基座“+”，汇聚并数字化医药健险各方能力；通过能力交换兑现价值，在数字空间构建出数字化产品、数据服务创新、互联网医院、医药险联动等“X”个数字健康应用场景，充分释放医疗机构能力，持续丰富医疗数字化生态。

## 2、2023年经营计划

**（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。）**

（1）拓展市场，持续提升数字健康市场份额。借助WiNEX系列产品，依托本地化营销服务体系，持续扩大品牌效应，在智慧医院、智慧卫生、互联网+医疗健康等方面不断提升市场份额。

（2）加强管理，培养人才，提高效能。以优化组织效能及服务导向，加强全过程管理和跟踪，并且充分激发人员积极性，全面提升工作效能。

（3）WiNEX系列产品研发。充分结合已有医疗数字化标杆实践经验，全面推进WiNEX系列产品建设，丰富产品体系，加速提升产品核心竞争力。

（4）提升项目交付吞吐率。完善标准化的交付体系，加速项目交付，提质增效，优化模式，更好地服务医疗机构。

## 3、公司可能面临的风险

### （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型行业，面临人员流动大、知识结构更新快等人力资源管理方面的问题。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：最近几年，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  
二〇二三年四月十七日