

# 卫宁健康科技集团股份有限公司

## 2023年度董事会工作报告

2023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、2023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

2023年度，公司共召开13次董事会会议，审议通过50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	第五届董事会第二十四次会议	2023-1-11	1、《关于 2021 年股权激励计划相关事项调整的议案》； 2、《关于作废部分已授予尚未归属的限制性股票的议案》； 3、《关于 2021 年限制性股票激励计划预留授予部分第一个归属期归属条件成就的议案》； 4、《关于变更部分募集资金用途并永久补充流动资金的议案》； 5、《关于提请召开 2023 年第一次债券持有人会议的议案》； 6、《关于提请召开公司 2023 年第一次临时股东大会的议案》。
2	第五届董事会第二十五次会议	2023-1-18	《关于向控股子公司提供财务资助暨关联交易的议案》
3	第五届董事会第二十六次会议	2023-2-8	《关于以纳里健康股权投资设立子公司暨关联交易的议案》
4	第五届董事会第二十七次会议	2023-4-17	1、《关于公司 2022 年度总经理工作报告的议案》； 2、《关于公司 2022 年度董事会工作报告的议案》； 3、《关于公司 2022 年度财务决算报告的议案》； 4、《关于公司 2022 年度利润分配预案的议案》； 5、《关于<公司 2022 年度报告及其摘要>的议案》； 6、《关于<公司 2022 年度内部控制评价报告>的议案》； 7、《关于<公司 2022 年度社会责任报告>的议案》； 8、《关于<公司 2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告>的议案》； 9、《关于公司聘请 2023 年度审计机构的议案》； 10、《关于提请召开公司 2022 年度股东大会的议案》。

5	第五届董事会第二十八次会议	2023-4-24	1、《关于<公司 2023 年第一季度报告>的议案》； 2、《关于参股公司上海金仕达卫宁软件科技有限公司股权转让及增资的议案》。
6	第五届董事会第二十九次会议	2023-5-16	1、《关于向控股子公司沅钥科技增资暨关联交易的议案》； 2、《关于控股孙公司纳里股份增资扩股暨实施股权激励的议案》； 3、《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》。
7	第五届董事会第三十次会议	2023-7-5	1、《关于豁免公司第五届董事会第三十次会议通知期限的议案》； 2、《关于授权副董事长代表公司对外签署相关文件的议案》。
8	第五届董事会第三十一次会议	2023-8-16	1、《关于 2021 年股权激励计划相关事项调整的议案》； 2、《关于作废 2021 年股权激励计划部分已授予尚未归属限制性股票的议案》； 3、《关于 2021 年股权激励计划首次授予限制性股票第二个归属期归属条件成就的议案》； 4、《关于 2022 年股权激励计划相关事项调整的议案》； 5、《关于<公司 2023 年半年度报告及其摘要>的议案》； 6、《关于<2023 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告>的议案》。
9	第五届董事会第三十二次会议	2023-9-20	《关于向 2022 年股票期权激励计划激励对象预留授予股票期权的议案》
10	第五届董事会第三十三次会议	2023-10-24	1、审议《关于<公司 2023 年第三季度报告>的议案》； 2、审议《关于修订<公司章程>的议案》； 3、审议《关于修订公司<独立董事工作制度>的议案》； 4、审议《关于修订公司<董事会提名委员会实施细则>的议案》； 5、审议《关于修订公司<董事会审计委员会实施细则>的议案》； 6、审议《关于修订公司<董事会薪酬与考核委员会实施细则>的议案》； 7、审议《关于修订公司<内部审计制度>的议案》； 8、审议《关于修订公司<投资者关系管理制度>的议案》。
11	第五届董事会第三十四次会议	2023-11-16	1、审议《关于引入投资者对控股子公司沅钥科技增资及部分放弃优先认购权暨关联交易的议案》； 2、审议《关于对沅钥科技存量债权调整为可转股债权投资暨关联交易的议案》； 3、审议《关于提请召开公司 2023 年第二次临时股东大会的议案》。
12	第五届董事会第三十五次会议	2023-12-5	1、审议《关于豁免公司第五届董事会第三十五次会议通知期限的议案》； 2、审议《关于再次提请股东大会审议公司对沅钥科技存量债权调整为可转股债权投资暨关联交易的议案》； 3、审议《关于提请召开公司 2023 年第三次临时股东大会的议案》。

13	第五届董事会第三十六次会议	2023-12-14	1、《关于作废 2021 年股权激励计划部分已授予尚未归属限制性股票的议案》； 2、《关于 2021 年股权激励计划预留授予限制性股票第二个归属期归属条件成就的议案》； 3、《关于注销 2022 年股权激励计划部分已授予尚未行权的股票期权的议案》； 4、《关于 2022 年股权激励计划首次授予期权第一个行权期行权条件成就的议案》。
----	---------------	------------	---

## （二）董事会对股东大会决议的执行情况

2023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情况、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，对重大事项做出独立、客观和公正的判断，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

2023年，我国经济持续恢复、总体回升向好，高质量发展扎实推进。国家统计局公布的《中华人民共和国2023年国民经济和社会发展统计公报》数据显示，初步核算，2023年我国GDP达126.06万亿元，按不变价格计算，比上年增长5.2%。

#### 2、软件行业形势

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，公司所处行业的编码为 I65，为“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“软件和信息技术服务业”，细分行业为医疗卫生信息化行业。医疗卫生服务与民生息息相关，属于社会公共服务和社会保障的重要组成，而软件产

业属于国家鼓励发展的战略性产业，国务院及有关部门颁布了鼓励软件产业发展的一系列优惠政策，为行业发展建立了良好的政策环境。2023 年我国软件和信息技术服务业运行稳步向好，国家工信部公布的《2023 年软件业经济运行情况》数据显示，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，同比增长 13.4%，2023 年的软件产品收入 29,030 亿元，同比增长 11.1%，占全行业收入比重为 23.6%；信息技术服务收入 81,226 亿元，同比增长 14.7%，占全行业收入比重为 65.9%。

2023 年 3 月，IDC 发布的《中国医疗软件系统解决方案市场预测，2023—2027》研究报告预测：医院应用软件系统市场方面，从 2023 年开始，市场将会恢复增长，未来五年中都将保持比较稳定的高速增长，预计到 2027 年市场规模将达到 347.9 亿元，2022 至 2027 年的年复合增长率为 18.2%；区域卫生信息平台及应用软件系统解决方案方面，从 2023 年开始在《“十四五”全民健康信息化规划》的促进下，该市场将会加速增长，预计到 2027 年市场规模将达到 110.9 亿元，2022 至 2027 年的年复合增长率为 19.9%。

### 3、行业政策环境

2023 年是“十四五”规划的第三年（承上启下的关键之年），也是国家实施健康中国行动的第四年。政策层面基于数字中国整体框架要求，持续发展数字健康，包括持续推动医疗供给侧整合发展、患者就医体验提升、生成式 AI 发展及监管、推进数据要素发展等重点内容，具体如下：

**明确数字中国“2522”整体框架布局：**2023 年 2 月，国务院发布《数字中国建设整体布局规划》，明确建设数字中国是数字时代推进中国式现代化的重要引擎。到 2025 年，基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局，数字中国建设取得重要进展。同时提出，要全面赋能经济社会发展，包括构建普惠便捷的数字社会；促进数字公共服务普惠化，发展数字健康，规范互联网诊疗和互联网医院发展；推进数字健康，是数字中国建设的重要组成部分。

**基于价值的整合型医疗服务体系发展：**国家医学中心方面，国家已设置 13 个专业类别国家医学中心（依托 26 家医院）；国家区域医疗中心方面，2023 年 7 月，国家发改委、国家卫健委、国家中医药管理局发布《第五批国家区域医疗中心项目名单》，共 49 家医院。截至 2023 年底，国家区域医疗中心已增至 125 家医院；城市医疗集团方面，2023 年 2 月，国家卫

健委发布《关于开展紧密型城市医疗集团建设试点工作的通知》，明确在每个省份选择 2-3 个设区的市（直辖市的区），布局紧密型城市医疗集团。文件明确要求推进信息管理一体化、实现医疗资源共享等要求。2023 年 6 月，国家卫健委公布 81 个紧密型城市医疗集团建设试点城市（地级市和直辖市的区）名单。紧密型医共体方面，2023 年 12 月，国家卫健委等 10 部门发布《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》，提出到 2025 年底力争全国 90%以上的县（市）基本建成布局合理、人财物统一管理、权责清晰、运行高效、分工协作、服务连续、信息共享的县域医共体。综上，数字技术将全方位助力医疗供给侧的服务整合、价值创新和体验提升。

**数字技术助力患者就医体验全面提升：**2023 年 5 月，国家卫健委、国家中医药局发布《关于开展改善就医感受提升患者体验主体活动的通知》，明确要求力争用 3 年的时间，将“以病人为中心”贯穿于医疗服务各环节，整体提升医疗服务的舒适化、智慧化、数字化水平。各环节覆盖诊前、门诊、急诊急救、住院、诊后的体验及改善贯穿医疗服务全程的基础性、支撑性工作。2023 年 12 月，商务部《关于加快生活服务数字化赋能的指导意见》明确加快开发普及数字医疗应用，提升“互联网+医疗健康”服务水平，推动新一代信息技术与医疗服务深度融合，为患者提供覆盖诊前、诊中、诊后的全流程、个性化、智能化服务，利用数字化技术更好满足人民群众医疗服务需求。综上，数字技术将持续扮演重要角色，数字化服务以患者为中心，赋能就医各环节的细分场景，全面提升居民就医体验。

**强化公立医院运营管理信息化建设：**2023 年 10 月，财政部办公厅发布《关于进一步加强公立医院内部控制建设的指导意见(征求意见稿)》，提出全面提升公立医院内部控制信息化水平，要求推进内部控制建设融入公立医院信息化建设的整体方案中。2023 年 12 月，国家卫健委发布《大型医院巡查工作方案（2023-2026 年度）》，将医院运行管理作为巡查重点，包括是否全面贯彻落实公立医院高质量发展有关文件中关于信息化建设、医疗质量、医疗服务、医院管理等各项要求。综上，伴随医院内部控制建设与新一轮巡查等协同管理的展开，数字化的运营管理模式将被持续应用与重视。

**区域信息互通共享三年攻坚发展：**2023 年 11 月，国家卫健委明确从 2023 年起开展全国医疗卫生机构信息互通共享攻坚行动，力争用 3 年时间，在医疗健康信息全国互通共享上取得标志性进展。国家明确提出 8 个方面的目标任务，涉及提出普及推广电子健康卡，二级公

立医院检查检验结果跨机构调阅、推广商业健康保险就医费用一站式结算、推动电子健康档案“跨省份查询”、完善国家及省统筹区域全民健康信息平台、建立统一的卫生健康信息传输网、推动医院信息化建设提档升级、全力提升网络和数据安全的防护能力，加强个人信息保护。

**生成式人工智能监管落实及应用发展：**2023年4月，国家网信办发布《生成式人工智能服务管理办法（征求意见稿）》，这是国家首次针对生成式AI产业发布规范性政策；2023年7月，国家网信办等7部门正式发布《生成式人工智能服务管理暂行办法》（2023年8月15日起施行），以包容审慎为导向，提出促进生成式人工智能技术发展的具体措施，促进生成式人工智能健康发展和规范应用。2023年10月，国家信标委发布《生成式人工智能服务安全基本要求（征求意见稿）》，从信息安全标准化层面对生成式人工智能服务安全提出具体的约束措施。上述政策的发布，将推动基于规范监管的框架下，推进国内生成式AI场景应用的落地发展。当前，数字健康领域企业、高校、研究机构等均开启医疗垂直领域大模型的研发，并积极探索高价值、可落地的生成式AI医疗场景创新落地。

**医疗健康数据要素创新，打造新质生产力：**2023年12月，国家数据局等17部门《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》，推动医疗健康领域数据要素场景落地，涉及提升群众就医便捷度、便捷医疗理赔结算、推动医保便民服务、有序释放健康医疗数据价值、加强医疗数据融合创新、提升中医药发展水平等具体行动计划。截止2024年3月，20余个省、地市的数据管理部门已开启典型案例征集。充分发挥医疗数据价值，将为行业带来更大的变革及发展。

#### 4、信息化投资需求

2022年11月，《“十四五”全民健康信息化规划》发布，明确要求促进全民健康信息服务体系化、集约化、精细化发展。规划从顶层设计层面，推进医疗健康数字化工作的全面开展与落实，进一步拉动数字健康领域的整体及各细分市场的需求，以支撑卫生健康事业高质量发展。

**以评级评审驱动医院信息化能级提升的建设需求持续。**国家卫健委等6部门最新联合发布的《深化医药卫生体制改革2023年下半年重点工作任务》中明确，开展全国医疗卫生机构信息互通共享三年攻坚行动，推进智慧医院建设与分级评价工作。“三位一体”智慧医院及

互联互通评审作为持续推进的工作，相关等级已成为体现医院信息化能力的硬指标，也是公立医院绩效考核、高质量发展、等级医院评审等多项国家考核的要素之一。当前，医疗卫生机构以评级评审高等级为目标，以评促建，驱动整体能力提升及共享发展。

**云基础设施建设及相关应用云化升级的需求加大。**依据规划中提及的以构建大平台、大系统、大目录为导向的原则逐步升级，集约建设信息化基础设施支撑体系，推动统一的云基础设施建设。应用层面，国家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。因此，考虑会带来数字健康云基础设施建设及相关应用云化升级的需求，以满足集约化发展要求。

**全面构建医院数字化新体系，成为医院高质量发展的重要支撑。**“十四五”期间，公立医院始终以高质量发展为主旋律。财政部办公厅《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》明确，中央财政提供每个项目最高 5 亿元财政补助，用于支持推进公立医院改革与高质量发展。近年来，国家也陆续发布推动临床专科能力建设、全面提升医疗质量、提升患者体验等专项政策，进一步驱动数字技术支撑医院全面实现数字化专科智能、数字化管理革新、数字化患者普惠等的数字化医院新体系。同时，部分省市已开始推进医疗信创产品适配，以构建安全、自主、可控、创新的医疗数字化基座与场景应用，后续医疗信创市场需求规模潜力较大。

**各省及地市的新一轮建设工程为医疗信息化需求市场扩容。**基于各省、地市“十四五”卫生健康发展规划要求，以区域医疗中心建设为驱动，全面推进优质医疗资源辐射及发展，各省及地市均持续推进新建医院工程。如上海市明确在新城建设一批区域性医疗中心，其中五个新城三级综合性医院纳入《2024 年上海市重大工程清单》；浙江省明确建设浙东、浙南、浙中和浙北省级区域医疗中心，并在 5 年计划投资 975 亿元安排建设 63 个医院建设省重大项目工程；江苏省明确创建重症、血液等国家医学中心和综合、癌症等国家区域医疗中心，各设区市以三级综合医院为龙头重点打造市级医疗中心，江苏省妇幼保健院扩建工程和江苏省人民医院宿迁医院（国家区域医疗中心）纳入《2024 年江苏省重大项目清单》等。

## **(二) 报告期内公司从事的主要业务**

### **1、主营业务**

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 etc 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康各方能力；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、主要产品

公司采用“1+X”发展战略，“1+”是 WiNEX 系列产品及数字基座，“X”是数字化产品、数据服务创新、互联网医院、医药险联动等数字健康应用场景。在“1+X”战略布局下，开展智慧医院、智慧卫生、互联网+医疗健康等业务。

### （1）智慧医院

公司作为中国首家专注从事医疗卫生领域信息化的上市公司，致力于提供优质的医疗健康信息服务。卫宁数字化医院产品全面覆盖、支撑医院各类业务及日常管理，并支撑区域化信息共享及协同业务。

### （2）智慧卫生

以全域健康一体化中枢为理念，打造具备协同融合、数据聚能、生态共生特征的新一代全民健康基座。新基座即一体化平台，将全面支撑医疗与公卫协同、突发公卫应急、互联网+医疗、医联体赋能共生及全民健康治理等全域健康生态场景构建。

### （3）互联网+医疗健康

针对不同人群提供优质的健康信息，整体服务覆盖医疗服务、健康管理、医保风控等多个环节。与医疗服务提供者（医院、医生）与支付方（医保、商保）及药品生产、流通企业共同合作打造医疗行业新的闭环生态系统，从而真正推进三医联动，并实现盈利模式由软件实施向 O2O、B+B2C 的拓展。

### **(三)经营模式**

公司主要以“信息化工程项目合同”、“软件销售合同”或“购买服务合同”等方式，向医院或卫生部门提供信息系统解决方案，构建硬件和软件应用平台，向用户收取相关的项目合同款、软件销售合同款或技术服务款，实现收入与盈利。在为客户提供信息系统解决方案之后，以技术支持服务合同的方式长期为客户提供产品升级、软硬件维护等服务，通过向客户收取技术支持与服务合同款的方式，实现收入与盈利。

报告期内，公司主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化，与行业趋势一致。公司所处行业市场规模保持增长态势，具有发展前景，不存在产能过剩、持续衰退等情形。

### **(四)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，在医疗卫生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卫生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 1,400 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，凭借对医疗卫生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。

### (五) 主营业务分析

#### 1、概述

报告期内，公司聚焦业务发展方向，全体卫宁人锐意进取，主动布局 and 选择，不断优化组织机制和人才结构，人员规模及各项费用得到阶段性的合理管控，在整体经营上取得了积极的成绩。公司实现营业收入 316,342.48 万元，同比增长 2.28%；归属于上市公司股东的净利润 35,795.91 万元，同比增长 229.49%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 33,257.22 万元，同比增长 178.51%。

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 90.05%，上年同期为 81.75%）同比增长 12.66%，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 74.95%，上年同期为 66.90%）同比增长 14.59%；硬件销售业务收入（占营业收入的比重为 15.10%，上年同期为 14.85%）同比增长 4.00%。互联网医疗健康业务收入（占营业收入的比重为 9.87%，上年同期为 18.21%）同比下降 44.53%。

报告期内，虽然客观因素对行业订单释放产生了一定的影响，公司医疗卫生信息化业务新签订单合同订单金额同比小幅增长，但仍呈现积极的趋势。

报告期内，公司重点工作及回顾如下：

### **(1) 加速落地，持续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**

公司新一代 WiNEX 产品以数字化转型赋能医院高质量发展。截至本报告期末，公司在全国拓展了数百家 WiNEX 客户，并在不同区域打造各种类型标杆客户。助力北京大学人民医院基于中台架构，构建了数据智能应用、服务高效便捷、需求敏捷响应的数字医疗新架构，已完成多个院区的全面上线；助力陆军军医大学第一附属医院数字化建设，在与原有部队系统充分融合的基础上，支撑部队特色业务的开展，帮助提升西南区域医疗数字化能级；助力浙江省中医院扩展中医专科特色的数字化智能应用，完成多个院区上线，支撑医院一院多区的发展；助力泰康旗下多家医学中心、美的和祐国际医院等民营医疗机构的数字化能力建设。

报告期内，公司在智慧医院及医院平台、医共体/医联体、基层卫生等领域新增 60 余个千万级项目，如重庆市妇幼保健院、大同市第五人民医院、当阳市人民医院、赣南医学院第一附属医院、和祐国际医院等智慧医院建设，陆军军医大学驻渝 4 所医院集成平台和临床数据中心建设，河南栾川县、云南鹤庆县等县域医共体建设等。

智慧医院评级方面，新增助力 4 家医院顺利通过电子病历应用水平五级评级；在 2022 年度国家医疗健康信息互联互通标准化成熟度测评中，助力 3 家卫健委用户与 27 家医院用户通过测评。同时，助力宁夏回族自治区 80 余家医疗机构上线检查检验结果互认系统，荣获国家卫健委 2023 年第一届全国数字健康创新应用大赛健康医疗大数据主题规划设计二等奖；支撑江苏省盐城市构建“城市驾驶舱”卫生健康分舱，助力盐城市获得 2023 年数字盐城应用场景比赛一等奖及第一届全国数字健康创新应用大赛优胜奖；在医共体及基层卫生数字化方面，助力郟县通过国家卫健委紧密型县域医共体信息化应用水平评价试点验收，达到四级水平。

### **(2) 持续拓展“互联网+医疗健康”板块**

“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，到数字疗法、泛医疗等业务模式的拓展延伸，促进互联网“就医链”持续升级，推进专科联盟/松散型医联体/城市医疗集团等多组织形态的互联网协同，加强互联网医疗服务的广度和深度，赋能实体医疗机构实现高质量发展。截止 2023 年底，纳里健康提供互联网医疗应用服务的医疗机构突破 10,000 家，日 HTTP 最高访问量达 8.63 亿次，月活跃用户数超过 2,400 万。

“云药”环耀卫宁（原称“卫宁云钥科技（上海）有限公司”，简称“云钥科技”，2024年2月更名为“环耀卫宁健保科技（上海）有限公司”），致力于构建中国医保外补充健康保障生态服务体，自行研发的RINGNEX平台通过链接医疗服务体、医药健康零售体、商业保险公司、健康服务机构等，不断创新满足健康保障权益类产品，并通过与商业保险公司、企业端等合作面向C端提供服务。2023年受外部环境变化及自身经营战略调整影响，在稳定核心业务结构的同时进行业务调整和人员优化，大力推进互联网门诊险业务以及直付理赔业务，不断提升运营服务能力，加强与各大保司的合作广度和深度。

报告期内，环耀卫宁拟与北京环球医疗救援有限责任公司（以下简称“环球医疗”）及其股东约定各方拟通过协商后的结构实施换股合并重组，合并重组后云钥科技收购环球医疗100%股权，环球医疗原股东按照环球医疗的整体估值对云钥科技增资从而取得云钥科技相应的股权等。相关内容请参见公司在巨潮资讯网披露的《关于向控股子公司云钥科技增资暨关联交易的公告》（公告编号：2023-054）、《关于引入投资者对控股子公司云钥科技增资及部分放弃优先认购权暨关联交易的公告（更新后）》（公告编号：2023-096）。

截至本报告期末，上述换股合并重组一揽子交易计划正在积极推进中，但仍存在因宏观环境、市场情况等因素提前终止的风险，具有不确定性，敬请投资者注意投资风险。后续在实施换股合并重组交易时，公司将按照相关规定提交股东大会审议并披露。

“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，2023年，卫宁科技完成了新一轮的融资，融资规模3亿元，其中增资金额2.25亿元。在医保业务方面，主要进行了所承建的省级医保信息平台项目的运维工作，此外积极拓展省级医保信息平台项目的二期工作以及飞检/TPA服务类项目，截至2023年底，已有22个省级医保信息平台一期项目完成验收，并成功验收上海市平台二期的项目，新中标山西、天津、辽宁、广东及新疆兵团等省平台二期项目；医院端业务方面，进行了医院的医保费用预警分析系统、DRG/DIP系统，多种业务模式的打造，并通过多渠道开发以及合作联盟的策略以获取医院端的快速拓展；商保业务，基于已落地的城市惠民险项目提供新一期的系统与服务的，并积极拓展新的城市惠民险项目，同时在团体健康险、个人健康险的商保业务拓展上，与不同保司合作取得了一定进展。

2023年，卫宁科技签订合同约2.68亿元，较上年同期增长约122%。由于受部分医保、医院项目招投标延迟等影响，同时由于卫宁科技仍处于销售拓展、研发投入较大的阶段，综合导致本报告期仍处于亏损状态。

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		
		2023.1-12	2022.1-12	增长率	2023.1-12	2022.1-12	增长率
纳里股份（含纳里健康）	55.50%	15,338.67	15,112.15	1.50%	-2,311.01	-3,675.38	37.12%
环耀卫宁（原称“运钥科技”）	42.49%	21,226.55	45,757.96	-53.61%	-5,928.11	-16,562.32	64.21%
卫宁科技	28.04%	20,165.09	15,898.27	26.84%	-11,362.67	-15,131.59	24.91%
合计		56,730.31	76,768.38	-26.10%	-19,601.79	-35,369.29	44.58%

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）截至2023年12月31日，公司对纳里股份实缴出资比例为67.84%；对环耀卫宁实缴出资比例为55.21%；对卫宁科技的实缴出资比例为30.14%。

### （3）智能引领，持续加强技术创新，推动公司技术进步

报告期内，公司持续秉承“1+X”战略框架，加快数字化产品及交付能级的全面提升。WiNEX大临床通过一定量的用户验证，经过持续迭代演进，已发布WiNEX大临床产品新版本，具备批量交付能力。WiNEX产品从之前的局部迭代升级为全面拓展，进一步丰富WiNEX系列解决方案。其中，WiNEX DnA（数据平台）架构全新升级，凭借领先的技术创新实力，成功赢得陆军军医大学驻渝4所医院集成平台和数据中心、南方医科大学深圳医院医疗数字中台建设项目及医院运营决策支持系统等项目。

WiNEX在产品方面，采用微服务及各类互联网技术组件形成的全新技术架构，构建研发技术平台，支撑软件系统的快速开发和运行；基于云化设计，打造全新研发模式，支持线上和线下集成开放，提高开发效率。在交付方面，我们通过大型案例验证了交付新方法，将过程中的经验形成了标准化的最佳实践；为固化经验，同时开发了支持交付过程的创新工具；新的产品交付方式促进项目管理方法的持续优化，我们梳理出了面向云化交付的项目管理新方法，以提高交付质量。

公司积极推动以大模型为代表的新质生产力在医疗领域落地。2023年1月，公司启动医疗垂直领域大模型的研发工作。2023年10月，公司正式发布医疗垂直领域大模型WiNGPT，并以医护智能助手WiNEX Copilot的形态内置于我们全系列产品中。WiNEX Copilot致力于成为医护好帮手，已集成涵盖医院管理、医生增效以及患者端等100多个临床应用场景，在辅助诊断、内容生成、信息抽取、内涵质控等医学场景中，从提升工作效率到优质医疗质量

下沉，为医护人员提供全面的智能知识服务。报告期内，WiNEX Copilot 病历文书助手、影像报告助手等智能应用已在北京、上海等地的头部医院推进落地，在医疗领域大模型应用方面形成了比较优势。同时，公司也在积极推动医疗健康数据要素场景落地，激活医疗健康数据要素潜能。

报告期内，公司研发投入 6.97 亿元，占营业收入 22.04%；公司及控股公司新取得专利 65 项（其中发明专利 11 项），新获得计算机软件著作权证书 103 件。

#### **（4）联动多方资源，谋划发展大数据&人工智能产业生态**

报告期内，公司持续推进产学研合作发展，联动多方资源，谋划发展大数据&人工智能产业生态。与人民卫生出版社深化战略合作，共享医学知识资源，共同完善推广人卫助手系统产品，共同开展知识智能化应用研究等；与北京大学人民医院共建“数字医疗联合研究中心”，开展医疗健康数据资源中心建设管理研究、医疗健康数据资源中心应用研究、数字医疗健康人才培养等方面的合作；与数字宁夏公司签署战略合作协议，开展医疗健康生成式 AI 模型、医疗核心应用系统上云、医疗产业互联网重塑、医疗健康大数据中心建设运营等方面的研究探索；与国家健康医疗大数据研究院（深圳）共建智慧临床联合实验室，将利用图像识别、自然语言处理、深度学习等 AI 相关方法，开展智慧临床应用研究及产品研发。

#### **（5）连续三年市场份额第一，荣誉入选数字化转型优秀案例**

根据 2023 年 7 月 IDC 最新发布的《中国医院核心诊疗系统市场份额，2022：新一代系统成为主流》研究报告，2022 年，在中国医院核心系统主要厂商市场份额中，卫宁健康占比为 12.3%，市场份额第一（公司已连续三年排名第一）。另外，2023 年 6 月，胡润研究院首次发布《2023 胡润中国产业互联网 30 强》（Hurun China IIoT Top 30 2023），列出了各自领域内最具影响力的产业互联网企业。卫宁健康入选定制化业务管理 10 强，为医疗健康和卫生领域数字化唯一上榜企业。

报告期内，公司获得“2023 上海民营服务业企业 100 强”、“2023 上海新兴产业企业 100 强”、“2023 上海服务业企业 100 强”、“2023 长三角百家品牌软件企业”、“2023 上海软件核心竞争力企业（规模型）”、“2023 年百强企业”、“2023 年度软件和信息技术服务名牌企业”、“中国软件诚信示范企业”等荣誉。

公司在数字化运维服务能力、创新智能应用水平和支撑医疗数字化转型取得突破：“某大型综合类三甲医院运行维护服务案例”被列入 2023 年 ITSS 典型应用案例库；“新一代智能辅助 PACS copilot 系统”获得 2023 第一届全国数字健康创新应用大赛优胜奖；“肿瘤全生命周期综合诊治管理系统”获得 2023 年度科技创新成果入围奖；“卫宁 WinCloud 医疗云软件”荣获 2022 年第二届“鼎信杯”创新优秀产品奖；“基于 AI 引擎的儿童骨龄智能辅助诊断系统”荣获第三十四届上海市优秀发明选拔赛优秀发明铜奖；“面向患者全就医流程的在线智慧医疗服务”、“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”入围中国电子信息行业联合会 2022 年企业数字化转型优秀案例。

## 2、收入与成本

### (1) 营业收入构成

	2023 年		2022 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	3,163,424,802.81	100%	3,092,864,688.21	100%	2.28%
分行业					
医疗卫生信息化行业	2,848,601,352.19	90.05%	2,528,420,300.17	81.75%	12.66%
互联网医疗健康行业	312,352,382.10	9.87%	563,067,136.73	18.21%	-44.53%
其他	2,471,068.52	0.08%	1,377,251.31	0.04%	79.42%
分产品					
软件销售	1,797,954,225.17	56.84%	1,507,388,384.51	48.74%	19.28%
硬件销售	477,560,273.30	15.10%	459,211,199.30	14.85%	4.00%
技术服务	573,086,853.72	18.12%	561,820,716.36	18.17%	2.01%
互联网医疗健康	312,352,382.10	9.87%	563,067,136.73	18.21%	-44.53%
其他	2,471,068.52	0.08%	1,377,251.31	0.04%	79.42%
分地区					
上海	572,547,476.80	18.10%	521,991,781.94	16.88%	9.69%
其他华东地区	788,235,154.23	24.92%	841,418,967.49	27.21%	-6.32%
华东小计	1,360,782,631.03	43.02%	1,363,410,749.43	44.08%	-0.19%
华北	1,281,376,371.75	40.50%	1,250,033,474.66	40.42%	2.51%
华中	293,470,415.71	9.28%	252,466,069.91	8.16%	16.24%
华南	227,795,384.32	7.20%	226,954,394.21	7.34%	0.37%
分销售模式					

### (2) 营业成本构成

行业分类	项目	2023 年		2022 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	1,481,883,388.22	85.17%	1,234,582,227.79	70.89%	20.03%
互联网医疗健康行业	营业成本	257,820,839.61	14.82%	507,030,329.08	29.11%	-49.15%

### (3) 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）	167,338,551.56
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	5.29%
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	客户一	42,106,974.25	1.33%
2	客户二	35,129,557.51	1.11%
3	客户三	31,141,592.91	0.98%
4	客户四	30,407,964.60	0.96%
5	客户五	28,552,462.29	0.90%
合计	--	167,338,551.56	5.29%

#### 公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	84,107,860.19
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	9.16%
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	供应商一	18,815,784.93	2.05%
2	供应商二	17,609,734.51	1.92%
3	供应商三	16,381,449.50	1.78%
4	供应商四	15,324,707.60	1.67%
5	供应商五	15,976,183.65	1.74%
合计	--	84,107,860.19	9.16%

### 3、费用

	2023年	2022年	同比增减	重大变动说明
销售费用	459,498,652.90	495,871,530.24	-7.34%	
管理费用	195,398,788.09	211,797,930.72	-7.74%	
财务费用	51,080,041.09	39,664,936.82	28.78%	
研发费用	333,302,222.75	313,773,819.41	6.22%	

### 4、研发投入

#### 公司研发人员情况

	2023年	2022年	变动比例
--	-------	-------	------

研发人员数量（人）	2,144	2,487	-13.79%
研发人员数量占比	34.26%	36.03%	-1.77%
研发人员学历			
本科	1,789	2,012	-11.08%
硕士	160	208	-23.08%
硕士以上	4	4	0.00%
本科以下	191	263	-27.38%
研发人员年龄构成			
30岁以下	490	783	-37.42%
30~40岁	1,484	1,507	-1.53%
40岁以上	170	197	-13.71%

### 近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2023年	2022年	2021年
研发投入金额（元）	697,293,644.16	625,518,769.72	549,064,262.22
研发投入占营业收入比例	22.04%	20.22%	19.96%
研发支出资本化的金额（元）	363,991,421.41	311,744,950.31	293,396,215.99
资本化研发支出占研发投入的比例	52.20%	49.84%	53.44%
资本化研发支出占当期净利润的比重	114.60%	2,112.41%	82.97%

## 5、现金流

项目	2023年	2022年	同比增减
经营活动现金流入小计	3,560,418,160.72	3,456,104,778.63	3.02%
经营活动现金流出小计	3,375,618,322.02	3,355,662,838.45	0.59%
经营活动产生的现金流量净额	184,799,838.70	100,441,940.18	83.99%
投资活动现金流入小计	90,013,021.46	18,076,082.61	397.97%
投资活动现金流出小计	360,214,616.59	367,866,989.29	-2.08%
投资活动产生的现金流量净额	-270,201,595.13	-349,790,906.68	22.75%
筹资活动现金流入小计	65,353,381.10	146,983,672.13	-55.54%
筹资活动现金流出小计	133,739,661.18	266,659,488.86	-49.85%
筹资活动产生的现金流量净额	-68,386,280.08	-119,675,816.73	-42.86%
现金及现金等价物净增加额	-153,782,492.76	-369,024,783.23	-58.33%

经营活动产生的现金流量净额较上年增加 83.99%，主要是医疗卫生信息化业务销售回款增加所致；

筹资活动产生的现金流出较上年减少 42.86%，主要是支付其他与筹资活动有关的现金减少所致；

现金及现金等价物增加额较上年增加 58.33%，主要是经营活动产生的现金流量净额上升所致。

### (六) 非主营业务情况

	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	29,498,207.38	8.66%	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	-50,464,459.13	-14.81%	其他非流动金融资产公允价值变动以及金融负债公允价值变动产生的损益	否
资产减值	-136,734,803.21	-40.13%	主要系计提合同资产减值损失	否
营业外收入	233,232.75	0.07%	无需支付的款项等	否
营业外支出	917,040.02	0.27%	无法收回的押金保证金等	否
信用减值损失	-7,870,229.60	-2.31%	计提预期信用损失	否

### (七) 资产及负债状况分析

#### 1、资产构成重大变动情况

	2023 年末		2023 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	1,114,077,859.97	13.03%	1,281,646,109.21	16.39%	-3.36%	
应收账款	1,110,466,092.49	12.99%	930,952,545.20	11.90%	1.09%	
合同资产	2,204,029,547.36	25.78%	1,745,150,496.81	22.31%	3.47%	
存货	110,744,958.54	1.30%	97,503,697.06	1.25%	0.05%	
长期股权投资	498,636,209.82	5.83%	494,219,642.74	6.32%	-0.49%	
固定资产	480,808,423.14	5.62%	490,939,888.88	6.28%	-0.66%	
使用权资产	28,070,994.66	0.33%	37,915,275.79	0.48%	-0.15%	
短期借款	58,030,345.57	0.68%	42,860,238.88	0.55%	0.13%	
合同负债	144,680,886.81	1.69%	194,255,505.17	2.48%	-0.79%	
租赁负债	17,616,928.13	0.21%	24,195,342.81	0.31%	-0.10%	

#### 2、以公允价值计量的资产和负债

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								
5. 其他非流动金融资产	466,336,987.66	-18,482,359.13			7,500,000.00	7,229,647.26		448,124,981.27
金融资产小计	466,336,987.66	-18,482,359.13			7,500,000.00	7,229,647.26		448,124,981.27

应收款项 融资	2,024,870 .00				2,556,674 .78	2,024,870 .00		2,556,674 .78
上述合计	468,361,8 57.66	-18,482,3 59.13			10,056,67 4.78	9,254,517 .26		450,681,6 56.05
金融负债	0.00	-31,982,1 00.00			112,489,4 01.50			80,507,30 1.50

### 3、截至报告期末的资产权利受限情况

项目	2023年12月31日账面价值	受限原因
货币资金	70,733,571.15	保函保证金等
合计	70,733,571.15	

### (八) 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
157,156,300.00	160,630,100.00	-2.16%

### (九) 募集资金总体使用情况

募集年份	募集方式	募集资金总额	募集资金净额	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	97,026 .5	96,120 .96	21,796 .02	92,459 .02	9,286. 51	28,453 .81	29.33%	6,114. 92	存放于专户供募投项目使用	0
合计	--	97,026 .5	96,120 .96	21,796 .02	92,459 .02	9,286. 51	28,453 .81	29.33%	6,114. 92 <sup>注1</sup>	--	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2023年12月31日止，累计使用92,459.02万元，其中，本报告期内使用21,796.02万元（含补充流动资金），募集资金余额6,114.92万元（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。

### (十) 主要控股参股公司分析

主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况

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	子公司	计算机软件开发、软件服务、网络系统集成	30,000,000.00	342,242,979.23	267,368,704.20	126,381,085.03	39,193,063.61	36,934,227.54

		成						
四川卫宁	子公司	计算机软件开发、软件服务、网络系统集成	10,000,000.00	264,671,083.06	131,234,477.20	186,997,433.64	57,099,521.51	50,706,521.57
环耀卫宁	子公司	互联网健康和医药服务及推广	247,788,829.00	191,666,458.60	-22,684,753.06	212,265,472.55	-63,142,012.35	-59,281,051.50
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	410,497,557.27	141,823,772.85	201,650,924.36	-132,041,354.81	-113,626,656.66

### 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
浙江纳里数智健康科技股份有限公司	纳里健康科技有限公司全体股东以纳里健康的全部股权作价出资新设浙江纳里数智健康科技股份有限公司，纳里健康的原股东成为纳里股份的股东，纳里健康成为纳里股份的全资子公司。	无重大影响
宜宾市三江卫宁科技有限公司	公司子公司四川卫宁新设全资子公司宜宾市三江卫宁科技有限公司	无重大影响

## (十一)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、2024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) 持续开拓市场，提升市场份额。基于WiNEX产品在全国不同区域的多类型医院成功落地的经验，持续扩大品牌影响力。结合各省市公立医院综合改革及高质量发展、区域医疗资源新建配置等要求，全方位助力智慧医院落地需求，提升医疗数字化市场份额。

(2) WiNEX 系列产品研发。在提升产研产出效能基础上，加速产品专科深化、智能应用及信创适配等方面的创新研发。推进 WiNEX 大临床产品的持续落地。

(3) 持续提升交付效能。制定战略项目中心运作机制，依托交付工具及体系，持续提升交付效能，优化提升批量交付体系及能级。

(4) 人力方面，全面提升人均产出效能，充分激发人员积极性，持续培养优秀人才。

### 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

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

二〇二四年四月十七日