

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： 2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）2024 年上海辖区上市公司投资者集体接待日暨中报业绩说明会
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024 年 9 月 13 日 15:00-16:30
地点	网络交流
上市公司接待人员姓名	董事长：周炜先生 独立董事：冯锦锋先生 高级副总裁、董事会秘书：徐子同女士 财务总监：王利先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者主要互动问答：</b></p> <p>1、您好！公司和同城上市公司的润达医疗是同业竞争关系吗，看到润达医疗也推出了 AI 医疗大模型良医小慧，请问 WiNEX 和良医小慧是竞品吗？</p> <p>您好，感谢您的关注。公司是医疗卫生信息化行业领军企业，目前服务 6,000 余家医疗卫生机构用户，包括全国各省、地市州、区县的各级医院，其中三级医院用户 400 余家。用户遍布全国 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。根据 2024 年 6 月 IDC 公布的最新研究报告，2023 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 13.4%，市场份额第一（公司已连续四年排名同行业第一）。您提到的另外一家上市公司不属于医疗卫生信息化行业公司。公司的相关产</p>

品与其产品也非竞品。

**2、您好周董，今年的产品发布会什么时候举行？线上还是线下？**

谢谢，具体情况请关注公司公众号，届时会提前发布会议时间和方式。

**3、在与商业保险公司等合作构建健康保障生态服务体方面，公司取得了哪些进展？未来如何进一步拓展合作领域，提升合作效果？**

您好，感谢您的关注。关于与商业保险公司等合作构建健康保障生态服务体方面，请查阅公司定期报告相关章节内容。

**4、公司目前的医疗软件产品在功能和性能上与竞争对手相比有哪些优势和独特之处？如何持续保持技术领先地位？**

您好，感谢您的关注。关于公司新一代产品的功能和性能等，请查阅公司公众号上相关详细介绍。

**5、周董您好！公司在 AI 大模型方面始终在坚持自研，但是 AI 大模型的自主研发及维护本身就一项长期且高投入的过程，目前几个主流大厂的大模型产品都在持续降价，公司是否有考虑直接对接几个主流大厂的大模型的能力，尽可能的缩短研发周期，控制研发维护成本，把专注力放在终端产品及使用场景的设计上？**

您好，感谢您的关注和建议。目前公司暂无相关考虑。

**6、随着企业信息化市场的逐渐饱和，用不了两三年，大部分医院都会有信息化系统，请问公司是否会提前谋划其他业务或是转型**

您好。公司近年来营业收入保持持续增长的趋势。根据 IDC 公布的《中国医疗软件系统解决方案市场预测，2024—2028》研究报告显示：2023 年中国医疗软件市场总体市场规模为 206.0 亿元，比上一年增长 5.3%。预计 2024 年医疗软件市场将逐步恢复快速增长，预计 2023 至 2028 年的年复合增长率为 11.7%，到 2028 年总市场规模将达到 357.5 亿元。未来几年中，不仅医疗

软件保持稳定高速增长，而且医疗大数据、医疗 AI 应用以及医疗物联网等应用市场规模将保持高速的增长。公司将继续深耕主业，以市场需求为导向、以技术研发为核心、通过研发创新，推动公司高质量发展。谢谢！

**7、前几天公司在回复机构电话会时，充满了不确定、不清晰、不乐观等字眼及意思，却没有说该如何扭转这种情况，请问接下来公司该怎么做**

我们将进一步提升公司的核心竞争力和公司的利润，我们相信业绩的持续提升一定可以提升公司的价值。

**8、有很多新闻媒体指出，公司在过往投标中存在的串标等问题很多，请问公司如何看待这个问题**

您好，感谢您的关注。公司始终坚持依法合规经营，请勿相信互联网自媒体上一些来源及意图不明的公司传闻，相关事项请以上市公司公告为准。

**9、在国家大力推进医疗健康数字化转型的背景下，公司如何把握机遇，进一步拓展市场份额，实现业务的快速增长？**

您好。公司将继续通过技术创新，不断推出符合客户需求和产品和服务，通过品牌建设与市场推广，提高客户的品牌认知度，加大市场拓展及行业整合等方式，提高市场占有率，实现业务的快速增长。谢谢！

**10、公司在拓展市场方面采取了哪些策略？如何提高市场占有率，尤其是在新地区或新客户群体中的拓展？**

您好。公司将继续通过技术创新，不断推出符合客户需求和产品和服务，通过品牌建设与市场推广，提高客户的品牌认知度，加大市场拓展及行业整合等方式，提高市场占有率。谢谢！

**11、在人工智能、大数据等新兴技术与医疗健康领域的融合方面，公司有哪些具体的应用案例和成果？未来如何进一步加强技术创新，推动业务发展？**

您好，感谢您的关注。比如，卫宁健康基于 WiNGPT 的医护智能助手 WiNEX Copilot 目前已在试点医院用户使用，具体用户

名称现阶段暂不方便公布。未来公司还将继续加强技术和产品创新，以引领行业向前发展。

12、卫宁健康 2023 年产品发布会，架构形态从微服务架构 1.0 到 3.0（PBC），代表卫宁 WiNEX 发布以来，每年更新 1 个架构版本。请问，现在的架构是否已抛弃中台，改用更稳定的、更成熟的架构？产品是否能够成熟的交付？

您好，感谢您的关注。公司的新产品不断迭代升级，随着相关技术进步和新产品用户数量的增加，产品方面也将越来越成熟，越来越先进。

13、您好，三季度医院招标同比有没有增加？订单有没有受到医疗反腐的影响？或者订单招标延后？

您好，感谢您的关注。通常下半年医院的需求释放占比更高，目前相关招投标工作稳步进行中。具体经营数据，请关注后续的定期报告。

14、请问董秘，您在 7 月份投资者交流中明确表示上半年订单、销售有明显增长，但是中报医信这部分营收几乎没有增长，其他同行业上市公司半年营收多数下跌，对比一季度大家基本都有 10%左右的增长，说明二季度营收同比大幅下跌，能否说明是什么原因？是不是行业的需求下降？结合 7-8 月订单情况预测一下三季度以及下半年营收情况。谢谢！

您好。公司上半年新签合同订单金额小幅增长，预计下半年增速会有所上升，但可能不会有特别大的变化。从外部环境、行业恢复情况看，目前还有一定压力，整个下游客户需求释放节奏不及年初预期。预计下半年新签订单增速可能会比上半年好一些，但要达到特别高的增长还有一定难度。从需求释放的角度来看，如果把周期拉长一点，整个医疗行业还是在持续增长，从国家卫健委发布的《2023 年我国卫生健康事业发展统计公报》中看，2023 年整个医疗卫生总费用约 9.06 万亿，同比增长 6.15%；2013 年到 2023 年，整个医疗卫生总费用年复合增长约 11.08%。谢谢！

15、请问财务总监，2020 年公司扣非净利润就达到 3.7 亿，而 2023 年营收同比大幅增长就得净利润反而下降，如果说 21-22 年净利润下降是因为疫情影响，那么到了 24 年疫情影响的因素基本消除，中报净利润依然远低于历史同期，是哪些因素对净利润影响如此巨大？为何在 2020 年之前历年净利润率都比较稳定，现在净利润率如此低，这些影响净利润率的因素如何消除，何时消除？谢谢！

您好。主要是由于公司新一代产品研发投入、创新业务亏损以及近几年外部环境的影响等。目前相关负面影响正逐步消退或减弱，公司新一代产品开始进入大批量推广交付阶段，公司核心竞争力将进一步增强。谢谢！

16、公司互联网子公司纳里健康第二季度营收、净利润大增，这个增长是否能够延续下去？如果扭亏为盈，是否符合上市条件？公司有没有就纳里健康上市的计划？因为按照目前的发展和营业规模，纳里健康是完全有可能超越熙康云医院的。

您好。目前纳里股份经营有改善，且进一步形成向好趋势，其有上市方面的考虑，但目前暂无具体计划。今后如有相关计划，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢！

17、作为所谓的医疗信息化龙头企业，请问贵公司是如何做到涨就是板块倒数，跌就是板块前列的成绩，谢谢

我们将进一步提升公司的核心竞争力和公司的利润，我们相信业绩的持续提升一定可以提升公司的价值。

18、业绩增长，但为什么股价没有表现？

您好。股价波动受宏观经济、市场预期、资金、行业及业绩情况等各种因素影响，公司将努力提升经营业绩，为投资者带来更好的回报，同时我们也积极与市场沟通、加强与投资者的沟通交流。谢谢！

19、医疗信息化行业竞争日益激烈，新进入者不断涌现，公司如何看待这种竞争态势？如何突出自身的竞争优势，与竞争对手区分开来？

您好，感谢您的关注。公司优势很明显。公司目前服务 6,000 余家医疗卫生机构用户，包括全国各省、地州市、区县的各级医院，其中三级医院用户 400 余家。用户遍布全国 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。根据 2024 年 6 月 IDC 公布的最新研究报告，2023 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 13.4%，市场份额第一（公司已连续四年排名同行业第一）。具体请查阅公司定期报告。

**20、有钱找人发研报，没钱好好经营企业吗？昨天研报目标价 10.43，你们自己信吗，每次发完就大跌**

您好。股价波动受宏观经济、市场预期、资金、行业及业绩情况等各种因素影响，公司将努力通过提升公司的经营业绩，为投资者带来更好的回报。谢谢！

**21、王总监您好！卫宁健康 24 年到 19 年营业额增涨近 100%，但利润却是暴跌，就算扣人工及股权推销也不至于这么低的净利润，是否可以详细介绍？**

您好，感谢您的关注。原因是多方面的。比如近年来公司千万级以上订单量增加，受合同交付内容增加、实施环境等影响，项目周期有所延长，未达到合同约定收款条件的款项占比较大，根据会计政策规定，相应计提了资产减值损失，但不是实际损失。随着后续回款，原已计提的减值损失会相应的转回。公司的客户群体以公立医院和卫生主管部门为主，客户的信用较高，实际发生坏账的风险较小。计提的具体情况以及其他方面的影响，请查阅定期报告和之前与投资者交流内容。

**22、您好！请问卫宁健康在 21 年因为对价及交易方式等核心条款未能吸收合并创业惠康，现在创业惠康的股价已经从 10 块跌到 3 块多了，后续是否还有合并的可能性？**

公司在提升主营业务的同时，一直在持续关注通过并购方式扩大市场份额的机会。

**23、保护投资者权益，提高公司市值，就要改变市场对公司的预期，至 2021 年以来，净利润大幅下降，23 年净利润有所回**

升,但还是低于历史同期,今年一季度和中报净利润也没有同比明显改善,我相信公司的技术、市场前景和管理水平,但是也希望公司在市值管理上拿出切实可行方案,如何提升利润增长?在资产减值、创新业务亏损、应收账款管理等方面下功夫,并多展示公司的标杆业务,创新技术提振投资者信心,提高市值是对公司最好的宣传。

公司在提高合同质量、控制整体成本、加强回款及提升产品和服务质量等方面在不断地努力中,我们相信随着我们核心竞争力、利润的提升,公司股价和市值会有所反映。

**24、请问周董,作为一个公司多年的投资者,公司二级市场的股价多年持续下跌,市值管理是否有具体行动,尤其是关于留置事件请公司能否积极消除影响,留置事件对公司的股价影响超过 50%**

您好,感谢您的关注。相关事项公司已及时进行了信息披露,具体请查阅公司在巨潮资讯网披露的相关公告。公司目前尚未收到相关最新消息,公司将持续关注上述事项的进展情况,并按照有关法律法规的规定和要求,及时履行信息披露义务。股价方面,除了积极采取回购等措施之外,公司还将继续努力,争取不断提升公司基本面。

**25、公司在硬件销售业务方面的调整计划是什么?**

公司的硬件主要围绕机房核心设备、数据库等核心系统展开,以方便我们提供用户核心硬件系统及应用软件一揽子解决方案的策略。目前此策略没有做调整。

**26、请问尊贵的周董董事长,对于留置事件是否积极消除影响或者公开相关信息,公司今年股价从 27 到 15,由于留置事件的影响现在更是长期盘桓在 5 块左右,相信您及公司的管理团队也不认可这作为龙头的价值反映,目前回购是公司积极的动作之一,但是更需要组合拳,我们小散太难了**

您好,感谢您的关注。相关事项公司已及时进行了信息披露,具体请查阅公司在巨潮资讯网披露的相关公告。公司目前尚未收

到相关最新消息，公司将持续关注上述事项的进展情况，并按照有关法律法规的规定和要求，及时履行信息披露义务。股价方面，除了积极采取回购等措施之外，公司还将继续努力，争取不断提升公司基本面。

**27、请问卫宁健康公司在提高 WiNEX 系统用户方面做了哪些工作？因为从业绩公告机看到新系统推出已有 3 年多近 4 时间了，用户数大概才 3—400 家，在总的客户数量里占比不大**

前期产品经过了产品推出、完善和项目化的试点交付后，今年 WiNEX 产品进入“量产阶段”。今后大部分的新用户产品交付和老用户的大版本升级都会推荐使用 WiNEX 产品，用户数量将会上升。

**28、请问 WiNEX 系统研发已经几年了，投入巨大的研发成本，市场推广不达预期的原因是什么？是客户需求原因还是技术原因？新系统是否还在不断的升级完善？为何目前仅仅停留在门诊使用？**

您好。目前公司新一代产品 WiNEX 已累计在全国数百家医院落地应用，通过打造不同业务领域、不同区域的医疗数字化标杆，得到客户和市场的广泛认可，如北大人民医院、陆军军医大学第一附属医院（西南医院）、浙江省中医院等项目。但由于公司现有客户及潜在客户数量众多，推广应用新产品预计将是一个比较长的过程。根据公司新产品研发策略，初期先推出门诊相关产品，现已推出住院相关产品。谢谢！

**29、请问周董，目前并购重组是大趋势，也是国家大力提倡的，请问公司有哪些相应的规划？**

您好，感谢您的关注。卫宁健康是一家持开放态度的行业领军企业，胸怀足够宽广，只要认同卫宁健康的文化和理念，愿意与卫宁健康共谋长远发展的标的公司，我们都非常欢迎；只要市场上有合适的机会，我们都愿意努力去尝试。

**30、您好，周董事长，请问您一下，上次留置的事情结束了没有，最近看到的还是这样的负面新闻。希望您能澄清一下。不**



## 然会影响公司的发展

您好,感谢您的关注。相关事项公司已及时进行了信息披露,具体请查阅公司在巨潮资讯网披露的相关公告。公司目前尚未收到相关最新消息,公司将持续关注上述事项的进展情况,并按照有关法律法规的规定和要求,及时履行信息披露义务。

**31、公司目前的市场占有率保持领先,但也没有形成绝对的优势,扩大市场份额还是当务之急,毕竟蚊子也是肉。公司表述上半年放弃一些低毛利的项目,不知是做何考虑的?**

我们并不是放弃所有的低毛利项目。对于毛利低,但投入大,风险不可控的项目,会适当收缩相应的投入。我们强调的是将公司的资源与收益、风险做好平衡。

**32、公司的营收是股价的锚,就是说投资可以接受股价下跌,但是公司营收必须正保持正增长,如果出现负增长或者增速放缓都会无限放大其影响力。建议公司负责证券事务的人务必要理解投资,起码不要辜负**

您好。公司将继续聚焦主业,扎实做好经营管理,积极拓展市场,努力促进经营业绩的稳步提升,推动公司高质量发展,提高投资者回报。谢谢!

**33、最近修改的股权激励方案,把行权考核指标降低了,是不是意味着今年的净利润或者营收都可能无法达到原来的考核标准?**

您好。本次调整 2022 年股权激励计划中 2024-2025 年公司层面业绩考核目标,主要是基于受外部环境、行业因素等影响,原设定的公司层面业绩考核目标已不能与公司目前发展经营情况相匹配,若继续按照原考核目标设置,将极大地削弱股权激励的激励属性,不利于调动核心业务员工的积极性,不利于公司人才团队的稳定,背离公司实施股权激励的初衷。调整后的公司层面业绩考核指标仍具有挑战性和增长性,既有激励效能,也有约束作用,更具合理性,有利于公司可持续的稳健发展,符合公司股东的利益。谢谢!

**34、市场占有率已经瓶颈公司未来存在的发展客户痛点问题在哪里？**

您好。根据 2024 年 6 月 IDC 公布的最新研究报告，2023 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 13.4%，市场份额第一（公司已连续四年排名同行业第一）。据统计，美国前三位厂商的市场份额合计大约是 72%，前五位合计达到约 86%，而中国目前前三位合计大约是 30%，前六位合计不到 45%，中国目前的市场集中度还是比较分散，还有很大的提升空间。公司会积极寻找行业整合机会，通过多种方法提高市场占有率。谢谢！

**35、周董，公司发布的股权激励调整公告降低了业绩达成要求，债转股是否也要下调呢？是否公司预判近期达不到之前的股权激励要求？公司什么时候可以重回 2020 年以前的净利润水平？**

您好。1. 公司目前没有调整转股价的计划。2. 本次调整 2022 年股权激励计划中 2024-2025 年公司层面业绩考核目标，主要是基于受外部环境、行业因素等影响，原设定的公司层面业绩考核目标已不能与公司目前发展经营情况相匹配，若继续按照原考核目标设置，将极大地削弱股权激励的激励属性，不利于调动核心业务员工的积极性，不利于公司人才团队的稳定，背离公司实施股权激励的初衷。调整后的公司层面业绩考核指标仍具有挑战性和增长性，既有激励效能，也有约束作用，更具合理性，有利于公司可持续的稳健发展，符合公司股东的利益。3. 公司仍将继续立足主业，提高产品化程度、组织结构匹配和交付效率，强化核心竞争力，预计随着战略目标的逐步推进，净利润水平将回归正常。谢谢！

**36、周董您好，建议公司公告发布一定要重视投资者预期管理，比如这次修改股权激励条件，很容易让外界认为公司对未来业绩增长没信心。我知道公司本意是为了照顾管理层完成股权激励，但是同样如果股价不涨那么股权激励也就失败了，因为股权**

**激励的目的就是让管理层买到便宜的股票。**

您好。本次调整 2022 年股权激励计划中 2024-2025 年公司层面业绩考核目标，主要是基于受外部环境、行业因素等影响，原设定的公司层面业绩考核目标已不能与公司目前发展经营情况相匹配，若继续按照原考核目标设置，将极大地削弱股权激励的激励属性，不利于调动核心业务员工的积极性，不利于公司人才团队的稳定，背离公司实施股权激励的初衷。调整后的公司层面业绩考核指标仍具有挑战性和增长性，既有激励效能，也有约束作用，更具合理性，有利于公司可持续的稳健发展，符合公司股东的利益。谢谢！

**37、您好，公司历史上回购股票，都没能扭转股价下跌趋势。这次除了回购股票，公司还有没有其他提振股价的措施？确保股权激励顺利实施。**

您好。公司将继续围绕“质量回报双提升行动方案”做好主业，促进公司高质量发展，通过良好的业绩回馈广大投资者，为股东创造更大价值。后续若有其他计划安排，公司也将依法履行信息披露义务。谢谢！

**38、过去几年公司都有举办大型的新产品发布会，今年似乎没有看到这方面的信息。卫宁健康作为行业龙头企业，技术创新是公司核心推动力，去年公司对人员进行了大量优化，这对公司的业务创新有没有影响？**

您好。公司作为一家技术型公司，又是行业领军企业，一贯重视技术创新及产品研发。近几年，公司当年研发投入占营业收入的比例约为 20%左右。2023 年末员工数量较上年末减少 600 多人，下降比例近 10%，主要是对创新业务公司短期利润端形成拖累的业务和人员进行了优化，比如减少了部分低毛利率业务，医疗卫生信息化业务也进行了部分人员融合的工作，对冗余的部分员工进行了优化，以提高人均效率，对公司的技术创新不产生重大影响。谢谢！

**39、您好，WiNEX 产品上市已经两年多，公司之前有回复**

WiNEX 产品营收占比很小。请问是在推广过程中有阻力吗？还是跟公司推广新产品的优惠力度有关？因为 WiNEX 是公司传统业务转型的关键，作为投资者我比较关注该产品是否受市场欢迎，以及公司未来将采取哪些措施应对。

您好。目前公司新一代产品 WiNEX 已累计在全国数百家医院落地应用，通过打造不同业务领域、不同区域的医疗数字化标杆，得到客户和市场的广泛认可，如北大人民医院、陆军军医大学第一附属医院（西南医院）、浙江省中医院等项目。但由于公司现有客户及潜在客户数量众多，推广应用新产品预计将是一个比较长的过程。谢谢！

**40、您好，公司股价低迷，自 2020 年最高点后一路下跌，公司有没有考虑向下调整转股价？**

您好。公司暂无调整转股价的计划。谢谢！

**41、您好，公司合同资产和应收账款的金额，要明显高于同行的创业慧康，是不是会计准则导致？或者是跟营收规模有关？**

您好。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，需要通过预算、审批、招标、合同签订等流程，相对周期相对较长。近几年随着公司千万级以上订单增加，相关项目周期有所延长，同时受宏观环境影响，下游客户的资金结算存在一定滞后性，因此应收账款有所增加。根据会计政策规定，公司相应计提了资产减值损失，但不是实际损失。随着后续回款，原已计提的减值损失将会相应转回。公司的客户群体以公立医院和卫生主管部门为主，客户的信用较高，实际发生坏账的风险较小。公司近年来持续加强业务款项的回收，已经取得了一定成效。计提比例高于友商，主要系基于谨慎性原则。谢谢！

**42、您好，公司目前股价低于行权价，为什么公司不选择用回购的股权激励员工，而是选择注销？**

您好。公司拟以回购股份注销并减少注册资本来提升每股收益水平，切实提高股东的投资回报，进一步向投资者传递公司对

自身长期内在价值的信心和认可，提高公司长期投资价值、增强投资者信心。谢谢！

43、您好，我认为公司要达成股权激励，唯一的办法就是继续保持业绩正增长。但是我注意到公司这几年合作资产及应收账款一直在扩张，并且有大量资金计提，这严重影响了上市公司的表观数据，公司对此有具体应对措施吗？

您好。公司的客户群体以公立医院和卫生主管部门为主，结算周期虽长但客户信誉良好、合作关系稳定，政府投入和支持力度这些年也都在持续增加，实际发生坏账的风险较小。近年来公司持续加强业务款项的回收，已经取得了一定成效，今后也将继续加强相关工作。谢谢！

44、您好，公司下修股权激励条件，是不是意味着公司对未来业绩达标没有信心？还是处于其它原因考虑？因为目前通过公告外面感受到的是管理层对未来没信心，在这种预期影响下公司股价也会受到到影响，就算达到行权条件而股价不涨，也会导致股权激励的失败。

您好。本次调整 2022 年股权激励计划中 2024-2025 年公司层面业绩考核目标，主要是基于受外部环境、行业因素等影响，原设定的公司层面业绩考核目标已不能与公司目前发展经营情况相匹配，若继续按照原考核目标设置，将极大地削弱股权激励的激励属性，不利于调动核心业务员工的积极性，不利于公司人才团队的稳定，背离公司实施股权激励的初衷。调整后的公司层面业绩考核指标仍具有挑战性和增长性，既有激励效能，也有约束作用，更具合理性，有利于公司可持续的稳健发展，符合公司股东的利益。谢谢！

45、在人才、员工引进和待遇等方面的介绍；如何做好企业文化和员工积极向上的精神风貌之间的关系；

您好。有关公司员工情况、薪酬政策等请关注公司披露的定期报告。公司将进一步加强人才团队建设，提升组织能力，确保有效支持公司实现战略目标。通过重塑企业文化，清晰企业愿景，

	<p>提升员工的归属感和使命感，为企业发展注入精神动力。谢谢！</p> <p>46、两个问题 1. 截止到今天，股东人数？ 2. 半年前提到的质量回报双提升，到目前为止没起到任何作用，截止到今天收盘5.23，根据昨天公告你们提到回购股票4-8千万，结果今天继续向下。我想知道除了这些还有什么措施能够维稳提升自家股票措施？</p> <p>您好。1. 根据中国结算深圳分公司下发的数据显示，截至2024年9月10日，公司股东户数为75,591户。2. 公司将继续围绕“质量回报双提升行动方案”做好主业，促进公司高质量发展，通过良好的业绩回馈广大投资者，为股东创造更大价值。后续若有其他计划安排，公司也将依法履行信息披露义务。谢谢！</p>
附件清单(如有)	<p>互动问答详见<a href="#">卫宁健康-贯彻落实新“国九条”，切实保护投资者合法权益--2024年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会-全景路演(p5w.net)</a></p>
日期	2024年9月13日