

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：2026-002

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（2026 年半年度报告交流会）
参与单位名称及人员姓名	博时基金、财达证券、大成基金、格雷资产、国联安基金、函数资本、鸿运投资、华宝基金、华泰保兴基金、华夏久盈、汇丰晋信基金、嘉实基金、建信理财、江信基金、交银施罗德基金、宁银理财、鹏华基金、前海开源基金、人保资产、润义投资、新华基金、鑫元基金、益和源资产、宇鑫资本、圆石投资、长城基金、中泰证券、中信金融资产、中银基金。（排名不分先后）
时间	2026 年 8 月 28 日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事、总裁：WANG TAO（王涛）先生 2、高级副总裁：孙嘉明先生 3、高级副总裁、董事会秘书：徐子同女士 4、财务总监：王利先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、2026 年上半年经营情况 2026 年上半年，公司聚焦核心业务，着力提升核心业务收入增速，推动组织进化与效能提升。同时，战略性投入 AI 领域，推动全员 AI 能力建设和内部管理数智化。根据 IDC 最新的报告，在 2025 年中国医院核心系统市场中，卫宁健康市场份额排名第一，已连续六年排名第一（2020-2025 年）。 2026 年上半年，公司实现营业收入 9.94 亿元，同比增长 18.50%；2026 年第二季度实现营业收入 5.97 亿元，同比增长 20.80%，环比增长 50.19%，二季度营业收入增速进一步加快。2026 年上半年归属于上市公司股东的净利润为-1.76 亿元，同比下降 49.53%，若扣除股份支付摊销费用影响后的归属于上市公司股东的净利润为-1.22 亿元，同比增长 24.67%，主营业务边际改善。计提资产减值、信用减值以及股份支付摊销费用合计约 1.71 亿元，对上半年利润造成负面影响。 公司 WiNEX 产品依托规模化交付能力的不断提升，正加速落地。目前已在超过 450 家医疗机构上线，打造了一批大型单体医院、医疗集团一体化、医共体一体化项目标杆。 二、公司医疗 AI 业务布局与进展 2026 年公司将原“1+X”战略升格为 AI 拓升“1+X”战略，核心围

	绕产品升维、组织进化、市场拓展三个方向推进 AI 相关布局。 公司将传统 WiNEX 医疗软件升级为 AI 原生医疗系统，在原有中台架构基础上扩展认知层，统一医疗知识与业务领域，为大模型提供循证医学依据；扩展流程智能化能力，支持人在回路的持续评估与决策，实现系统持续进化；交互方式支持自然语言交互，对医院号源、床位等核心资源、数据和知识进行 Agent 化改造，WiNEX 将成为医院运营范式重构的核心载体。 公司 2017 年成立人工智能实验室，聚焦 AI 工程化创新与应用，2023 年发布 WiNGPT 1.0，2026 年 8 月 18 日发布 WiNGPT 4.0。WiNGPT 4.0 从单一模型升级为模型矩阵，适配不同医疗场景对响应速度、推理能力的差异化需求，支持基于用户反馈持续迭代进化，已在部分客户项目中获得良好实践反馈。 在医疗 AI 应用方面，公司推出医案智图（MedMap）、AI 重症、AI 病历质控、AI CDSS、WiNBOT（医生专属算力与智能体平台）、WiNTalk（语音产品）等多层次产品体系。 公司内部将 AI 作为工作执行的核心驱动，打造 WinCode 平台、WinKnow 知识平台、WinMatrix 内部协同平台。目前 AI coding 占研发总量的比例约 60%，研发周期缩短约 30%-40%，AI 能力已覆盖交付全环节的 80%，实现交付品质提升与成本优化。 三、Q&A Q:当前医院及卫健委的 IT 预算实际情况如何？医疗信息化的主要投入方向有哪些？ A:目前医院和卫健委的 IT 预算投入整体稳中有升，整体商机呈现向上趋势：首先 2026 年是国家“十五五”规划开局之年，公立医院相关财政资金会按五年规划逐步落地；其次国家卫健委拟将原智慧医院和互联互通评审整合为数字医院整体评价体系，待正式发布后，预计将拉动医疗信息化投入。当前医疗信息化的主要投入方向有四类：（1）一体化建设：包括区域内医疗机构统一采用一套系统、整合基层医疗资源实现区域医疗体系整体打通，目前已在桐乡、鄂州、鹰潭落地标杆案例；（2）高质量发展城市相关建设：前几年中央财政拨付的专项资金仍在持续推进落地；（3）人工智能和高质量数据集相关投入，当前市场热度较高；（4）老客户系统更新换代需求迫切：现有系统架构难以适配一体化建设、人工智能应用等新需求，公司 2026 年已针对高覆盖区域推出老客户升级专项方案，推动老客户系统加速迭代，拉动新的市场需求。 Q:公司 AI 相关产品的收入规模如何？目前最受客户认可的 AI 产品有哪些？ A:公司 AI 相关收入分为两部分：一是 AI 原生的 WiNEX 平台已全面融入 AI 模型、智能体等基础能力，正在推进全场景智能化转换；二是 AI 医疗事业部的增量 AI 产品，2026 年上半年已发布 8 款产品，相关合同订单较 2025 年有明显增长。同时 AI 独立项目逐渐增多，以往 AI 项目多融合在大项目中，现在越来越多客户为 AI 设置独立预算，市场回
--	--

	报更有保障。目前最受客户认可的 AI 产品有两款：（1）MedMap（医案智图）：核心是在医疗数据基础上叠加 AI 能力为医生赋能，相比传统 360 度数据视图，可结合查房、交班、科研、教学等不同场景、不同专科的需求，向医生推送更精准的聚焦数据，目前已在北大人民医院落地，医生反馈积极，后续商机转化预期良好。（2）AI 重症系统：是 AI 原生的专科产品，具备三个核心特点，一是 AI 流、工作流、数据流三流融合，任务由 AI 触发而非人工触发；二是可围绕 ICU 管理目标、患者个体治疗目标设定阈值标准，AI 驱动任务执行，仅在关键环节引入人工决策；三是具备进化能力，可沉淀运行过程中表现正向的工具、成果，后续可反复调用，该产品售价较传统重症产品有明显提升，目前已在天津海河医院、东莞市第一人民医院等多家医院落地，获得重症领域专家认可，且重症是医疗领域复杂度最高的专科之一，该产品的技术和经验可泛化到其他专科的 AI 化建设。 Q: 公司大模型产品 FDE 交付团队的人员规模及后续培育规划如何？ A: 公司 2025 年就已关注到 FDE 这种新型交付模式，产研、交付团队持续跟进 FDE 相关技术要求与运营模式，2026 年已启动交付团队 FDE 相关能力的综合评估，正在推动整个组织的 FDE 转型。目前团队培育主要聚焦三个核心能力方向：（1）综合业务需求理解能力：要求交付人员掌握医院全板块业务，而非仅局限于门诊、护士等单个专业板块；（2）产品底层架构理解能力：改变以往交付团队仅在现场做配置的工作模式，要求团队充分理解产品底层架构；（3）AI coding 能力。当前公司已在报表交付、接口模块交付等板块具备成熟的 FDE 交付能力，后续将逐步向更复杂、更创新的模块拓展。同时公司坚持产品化路线，会将 FDE 交付过程中验证的通用有价值的内容收敛到公共版本，提升产品能级，向更广泛的客户群泛化推广。 Q: 不同医院选择的基座模型存在差异，公司如何平衡标准化与个性化需求？FDE 模式是否会提升交付难度与管理挑战？ A: 首先 FDE 模式与产品化并不矛盾，反而可以帮助产品在保持标准化的基础上快速迭代演进。针对不同医院基座不同的情况，公司的 WiNEX 平台内置 Agent Framework（智能体框架），核心是帮助医院沉淀最核心的资产：包括领域知识、运营管理经验、业务数据，并围绕这些资产重塑工作流，模型切换被置于智能体框架之外，支持类似插拔的方式适配不同基座模型，可保证医院更换不同模型时，核心资产与工作流仍能在体系内稳定运行，既可以适配医院的个性化模型选择需求，也不会提升交付与管理的额外难度。 Q: AI 重症系统和传统的重症信息化系统有什么本质区别？ A: 二者的核心区别主要体现在两点：第一，驱动模式不同，传统重症系统是由人工驱动，所有查询、处置操作都需要医生主动发起；AI 重症系统本质是智能体，采用人机协同模式，由 AI 驱动，AI 发现异常后会主动提醒医生关注，并提供辅助处置建议，医生仅需完成评估和决策即可。第二，迭代能力不同，传统重症信息化产品功能相对固定，交付后不会自主进化；AI 重症系统具备持续进化能力，可以在运行过程
--	---

	中沉淀专家的反馈和经验，转化为可复用的工具和技能，推动系统能力不断提升。 Q:公司新成立的 AI 事业部目前人员规模是多少？算力配置情况如何？ A:AI 医疗事业部为 2026 年初新组建，目前人员规模约五六十人，后续人员规模仍在规划中，该事业部主要承担研发与市场间的纽带功能，负责 AI 增量产品的市场推广，公司内部还有大量团队在进行 WiNEX 体系产品的 AI 化改造，实际从事 AI 相关工作的人员规模更大。算力投入方面，一是公司近几年持续投入采购算力，支撑人工智能实验室和 AI 医疗事业部的需求；二是公司与英伟达、阿里云等有合作，既会购买相应的云算力服务，也会获得合作方提供的算力支撑，联合开展相关领域的研究创新。 Q:通用大模型在医疗领域的能力持续提升，公司如何看待医疗 AI 领域的竞争格局？ A:公司的核心定位是医院核心系统承建商，聚焦于将 AI 能力赋能对接至各类医疗场景，与通用大模型厂商并非竞争关系，而是合作关系，具体布局如下：第一，公司以 AI Native 的医疗系统 WiNEX 为核心载体，承载医院的知识、经验、数据及流程重塑需求，同时对接整合各类场景下的 AI 能力。第二，公司的系统架构具备开放性，支持第三方 AI 模型算法与医疗场景有效衔接，打造 AI 能力接入通道，未来可通过流量、订阅等方式实现商业价值转化。第三，公司专注于医疗垂直领域的工程层面创新，核心是将大模型能力融入医院实际工作流程，实现对医院运作模式的本质性提升，帮助医院将数据、经验、专科学技术等资产转化为 AI 时代的核心能力，成为医院数字化转型的战略合作伙伴。 Q:公司 2026 年中报显示软件业务毛利率下降 3 个百分点，预计什么时候可以企稳？未来稳态毛利率大概是多少？ A:若扣除股份支付摊销费用这类非付现成本，2026 年上半年公司综合毛利率实际同比提升约 2 个百分点，目前毛利率呈现向好的趋势。 Q:公司未来是否会切入 AI 制药领域？ A:公司自身定位不是药企，不会直接开展制药业务，但目前正在和部分药企沟通合作。公司系统中沉淀了医院核心的临床数据，在合规前提下可联合医院、药企开展模式创新，加速数据流转，将真实临床场景、用药情况及时精准对接给药企，助力大幅提升新药研发迭代速度。公司在 AI 制药产业链中的定位是承担数据治理、数据转换，作为对接药企的关键环节，不直接参与制药本身。 Q:公司对于卫宁转债的相关安排是怎样的？ A:卫宁转债将于 2027 年 3 月到期，前期已下修过转股价格，希望实现转股，具体推进需结合市场情况而定。 Q:公司目前使用的基座大模型是哪家的？是否存在大模型绑定的情况？ A:公司目前的基座大模型是阿里的千问大模型。公司训练过程中主
--	---

	要沉淀的是标准化的行业数据、对接标准及知识体系，相关内容均沉淀在公司自有的实验室载体中，不存在大模型绑定关系，可随时根据大模型的发展情况切换基座。 Q:公司目前每天的 token 消耗量是多少？如何看待 token 消耗的价值？ A:token 消耗量处于持续变化中，2026 年 7 月日均 token 消耗量在 200 亿以上。公司认为不应该将 token 消耗量作为核心评价标准，现阶段更关注 token 消耗后带来的实际成果，以及对产研效率、吞吐能力等方面带来的实际成效。 Q:公司如何看待未来医疗 AI 的延伸应用方向？ A:医疗 AI 的延伸应用主要有三大方向：第一，支撑医院在 AI、智能体时代实现组织进化与业务范式变革，将医院核心能力标准化为可被生态调用的服务，助力医院更敏捷地对接各类产品创新，同时开放相关能力支持生态伙伴及客户开展场景创新。第二，拓展产业链覆盖范围，依托积累的医院数据、流程经验，在 AI 加持下向医疗健康产业链上下游延伸，进入此前无法触达的市场，比如 AI 制药相关的数据服务环节，打开全新的市场空间。第三，契合医疗体系区域化、从治病转向健康管理的趋势，向基层医疗场景延伸，目前已有相关落地的中标案例，可覆盖二级、三级医院到社区卫生服务中心、乡镇卫生院、村卫生室的全层级医疗体系，在慢病管理、城市/区级人群健康管理等场景落地 AI 应用，助力提升区域医疗水平、人均寿命，进一步打开长期成长空间。
附件清单（如有）	无
日期	2026-08-28