

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：2018-006

| | |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | IDG 资本-王海晴、赖明哲；三井住友资管-彦超；三石投资-孟盛；上海从容投资-徐贞武；上海南土投资-杜凡；上海名禹资产-王毅冲、王龙；上海混沌投资-曹曦；上海蝙蝠资产-陈明珠；上海证券-傅真；上海通晟资管-汤培望；东亚前海证券-杨柳青；东北证券-刘一宁；东吴证券-周建、戴陈；东方证券-浦俊懿、刘华京、张开元；东海证券-杨莹；中信证券-程伟庆；中华保险-严超；中国人寿养老-赵思彤；中欧基金-李欣、魏博；中泰证券-王晓峰；中海证券-于航、左剑、王海宇；中炬资管-李倩；中瑞合银投资-金鹏；中科沃土基金-喻严；中达投资-刘刚；交银康联人寿保险-陈建新；交银施罗德基金-刘庆祥、黄强；仁布投资-道炜；仙湖投资-白恒；保德信投信-张玉佩；光大保德信基金-张一帆、林晓峰、崔舒田；光大证券-卫书根；兴业证券-赖鹏；农银人寿-冯涛；农银汇理基金-梁国柱；利德资本-陈晔；前海人寿-刘洋；北京合政普惠投资-杨钊；北京合正投资-许童；北京弘澄投资-王萌萌；北信瑞丰基金-吴克伦；千合资本-祁红；华创证券-陈宝健；华夏基金-孙艺俊、齐越、张景松；华安证券-杨宗轻、袁晓雨；华泰柏瑞基金-曾懿之；华贵人寿-许立松；南方基金-王建；博道投资-张建设；同伟投资-陈伟；嘉实基金-谢泽林、胡涛；国富基金-李坤；国泰君安-梁策；国联资管-朱世俊；国金基金-腾祖光；天弘基金-周凯宁；天晴投资-陈安；天相资本-林仁加；天风证券-安鹏；太平基金-王伟；安信投资-林乔松；安信证券-凌晨；富华基金-夏凉武；富国基金-王海军；富安达基金-孙少冰；富舜资产-崔安杰；富邦人寿保险-郑昭伦；广发证券-张志、李飞、王奇珏、袁峰、黄宇；广发金控资管-黄建；广州证券-周睿、陈光；德邦证券-邹道；承周资产-胡冰寒、胡斌涵；招商基金-陈易东；招商证券-范昶蕊；郭和资管-周瑞建；斟酌资产-胡娜娜；新华资产-邓小钊；新时代证券-刘航、孙叶亮；新活力资本-李诚；方正人寿-刘强；方正证券-付然、王建辉；昆仑健康保险-李振亚；易方达基金-刘楠； |

| | |
|---------------|---|
| | <p>景林资产—童坤；景泰利丰投资—邹军辉；概格投资—王顺欢；毓秀资本—曹值；民生加银基金—孙伟；江亿资本—高尚；江山投资—何葛；江苏瑞华投资—赖寒；泓家基金—周捷；洪涵投资—王艳；浙商资管—陈鹏辉、刘俊、唐光阴；海印投资—陈君令、徐琳；海通证券—杨林、张若凡；淡水泉投资—朱唯嘉；深圳忠天创亿基金管理—夏仪；深圳申瑞投资—陈正华；温莎资本—李博；源乘投资—高飏；瀚伦投资—吴兵；瑞锐投资—杨金艳；百年保险资管—赵逸翔；益民基金—李永涛；繁星资本—刘玉；群益投资—谢天麟；西南证券—熊莉；东方财富—孙楠；西部利得基金—周平；西部基金—黄浩；见龙资产—高全亮；观合资产—张腾；财富盛世资产—陶伟；财通基金—丁新乐、张鑫、曹玉龙、谢照益；辉立投资—张晶；迪尔投资—孙周宇；重庆德睿恒丰资管—江昕；金元惠理基金—黄洋；金城投资—文雨轩；鑫元基金—陈令朝；钜州投资—曹佳；银华基金—张健；银河基金—刘风华；长城基金—王卫林；长城证券—李雪为；长江保险—张旋；长江资管—桑卫；长江投资—唐祝益；青鼎投资—李才锦；韩国投资—王媛媛；领星资本—杨泽辉；香港威磷盾管理公司—罗志薇；香港沪光国际投资—吴斌；高新创投—朱勇；鸿途投资—李里；鼎宏资产—林富华</p> |
| 时间 | 15:15——16:30 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | <p>董事长：周炜先生</p> <p>董事、高级副总裁、董事会秘书：靳茂先生</p> <p>财务总监：王利先生</p> <p>证券事务代表：徐子同女士</p> |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>首先，靳茂先生就公司 2018 年半年报向投资者作简要回顾</p> <p>公司 2018 年半年报已于 2018 年 8 月 30 日对外披露，今年上半年公司经营况良好，实现营业收入 5.47 亿元，同比增长 30.11%，增速相较今年一季度有所提升；归属于上市公司股东净利润 1.19 亿元，同比增长 33.22%；扣非后归母净利润为 1.11 亿元，同比增长 30.12%。订单同比保持快速增长，核心业务软件及技术服务收入合计增速达到 37.61%，硬件销售同比增速 11%。</p> <p>传统业务板块</p> <p>保持良好增长态势，客户方面也取得了良好的进展。2018 年上半年相继助力上海中医药大学附属龙华医院顺利完成国际医疗机构认证联合委员会（Joint Commission International, JCI）评审，成为全球首家通过 JCI 国际学术型医学中心认证的中医医院；助力上海市儿童医院通过 HIMSS EMRAM（住院）七级评审，成为国内首家通过 HIMSS EMRAM</p> |

（住院）七级的儿童专科医院，也是上海市和公司首家通过的七级医院认证。代表了卫宁在技术和实力方面的体现。从近期国务院深化医药卫生体制改革深化工作会议等来看，后续需求还会很旺盛。

创新业务板块

今年上半年，子公司互联网科技合并报表净利润亏损 1,100 多万，但增长速度非常快。其中纳入公司合并报表的互联网科技及其子公司纳里健康，两个单体收入合计约为 2,200 万元，同比增长超过 290%；其中平台建设类收入同比增长超过 230%，平台运营收入同比增长超过 350%，增长趋势非常不错。

“云医”这块，保持快速增长，纳里健康云平台已服务 24 个省市自治区，对接医疗机构超过 1,800 家，注册医生超过 20 万名，服务患者突破 1 亿人次。其子公司“身边医生”平台已在上海、深圳、北京、江苏、武汉、天津、南宁等地覆盖基层卫生机构超过 1,200 家，月服务居民十万余次。报告期内，纳里健康在 2017-2018 中国软件和信息服务业年度发布会上获得了“最具创新精神企业奖”与“最具竞争力产品奖”两项大奖。

“云药”这块，合作药房逾 7 万家，其中自有药房 60 余家，用户分布于全国 30 个省市自治区；合作保险公司达 50 余家，累计实现保险控盘保费超 30 亿元，平台整体交易额近 3.5 亿元，相比去年末整体有所上升。今年上半年从财务报表来看虽然处于亏损状态，但收入接近 3,000 万，仅亏损 310 多万，从全年角度来看有望率先实现盈利。

“云险”这块，以医疗支付为主线，自 2017 年投入运营以来，已在全国多个省市 800 多家医疗机构投放支付设备 10,000 多台，交易金额超 50 亿元，交易笔数超过 3,200 万笔。今年上半年和蚂蚁金服及相关方开展合作之后会加快推进业务发展。卫宁科技业务也在持续推进，今年上半年一方面是继续投入，另一方面是有一些较大的业务合同结算滞后，导致上半年收入较少，报告期内仍然保持亏损，且同比有所放大，但在市场竞争上奠定了比较好的基础，综合实力有所增强。

“云康”这块，其中的代表公司医通健康业务进展良好，已对接 1,300 多家体检机构，年体检服务超 30 万人，服务过的企业客户超过 6,000 家。整体来看，创新业务板块处于良性的发展态势，其他如人工智能等方面也取得了在应用方面的进展。

其次，王利先生就半年报部分财务指标变动向投资者说明

1、应收账款。较期初增长 18.7%，但收入增速为 30.11%，现金流量表销售商品收到的货款增长 40.8%，应收账款相应随收入增长比较良性。另外，公司是一个成长性企业，合同订单不断增长，合同的尾款随着规模越来越大（尾款比例 5%-10%）积攒较多，同时公司项目结算节点

大多数在年底，导致应收账款增加。从结构上来看，3年以上应收账款大概只有4.93%，扣除坏账只有1.8%，1年以内的应收账款扣除坏账金额占比63.8%，从整体来看结合客户质量公司应收账款回收风险不大。

2、营业收入和毛利率。营业收入同比增长30.11%，其中软件+服务，收入同比增长37.61%，与行业景气度持续高速增长密不可分。硬件收入增长10.9%（预计全年会高于该增速）。硬件收入毛利率有所下降，与项目验收节点有关，一般高毛利率项目会在下半年体现。软件+服务总体毛利率略有下降，但基本在合理范围内，下半年预计软件+服务收入还会继续快速上升。

3、税收优惠政策。在国家整体减税优惠的利好政策下，如增值税从17%降到16%，研发加计扣除比例从50%提到75%，亏损企业未弥补的亏损，原来是5年可以税前扣除，现在延长到10年等均有利于企业减轻整体税负。

Q&A 环节

Q：技术服务毛利率存在上下半年的明显波动，原因是什么？

A：公司技术服务收入以开票来定义的，主要原因：部分软件业务因政采等原因签成技术服务合同，会根据客户需求开成服务发票，统计到服务收入里面，但里面大部分还是软件，所以我们建议把软件和服务放在一起看比较有实际意义，单独看的话就会有所波动。次要原因：公司定义的技术服务也有几类，其中一类是接口改动等二次开发的服务，毛利率会低些；还有一类是真正的维护费即维保收费，一般到年底前后结算，毛利率会高些，这种服务类型的差异分布也会导致毛利率的波动。

Q：能否单独测算卫宁互联网和纳里健康收入的毛利率水平？

A：公司大概做了统计，返佣这块主要是互联网和纳里健康，这块模式相对比较成熟，上半年毛利测算下来在78%左右。其他平台运营总体规模较小，如医院微信公众号、支付宝生活号的运维，还有包括问诊、远程会诊等这类运营收入，基数比较小，成本目前较高，毛利波动比较大，上半年测算下来在毛利率在23%左右，预计随着今后规模增长，毛利率会大幅增加。

Q：创新业务这块，随着政策出台，明确了模式和方向。有没有去测算今年下半年平台和运营收入的环比增长会怎么样？今年4月底国务院发布《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》，一些细则的意见如处方导流、互联网医院运营模式，公司有没有预期什么时候会发布？创新业务如处方导流和问诊业务今年能否看到更大的发展前景？

A: 互联网医院板块，一部分与医疗本身关联度不高的这部分业务，已有较快的发展。这块业务公司认为是建设费加流量费的商业模式，建完系统后，通过日常服务帮助医院营运，实现流量变现，实现盈利。如支付宝支付平台在医院内的支付场景非常多，这些支付场景都会产生流量，支付宝会给公司返佣。另一部分是和治疗本身有关的互联网应用，比如说医患互动平台、线上诊疗平台，医生能够完成在线诊断、医嘱以及处方开单，目前已有很多医疗机构在做这方面的尝试，这类收费随着互联网医院设立会逐渐显现出来。这两种业务不完全同步，一个已经很火热，可以快速推广，随着建设完成后，后续会产生流量费，但整体收益会有所下降；一个还在培育，非 HIS 公司很难介入，随着用户和医生使用量增大，会持续往前推动。

Q: 上半年的资产减值占比较高的主要原因是什么？

A: 主要是应收账款绝对值基数比较大，按照坏账准备比例计提后资产减值较多，与同行业公司相比，公司计提坏账准备的比例较高。下半年随着应收账款的收回，计提的坏账准备可能会下降。同时，由于公司客户为医疗卫生机构，信用相对较好，应收账款回收风险不大。另外，公司将进一步加强应收账款管理，加快应收款及时回收。

Q: 上海地区收入增长 49%，高于其他地区，原因是什么？

A: 公司传统业务是软件，从传统业务的特征来看，并不是医院有了系统后采购和预算就会降低，随着国家卫健委以及国外评审机构在推出的电子病历等级评测、互联互通、HIMSS 评测等大型推动活动，都会导致医院信息化需求快速增长，上海以及华东地区比较容易率先接受这种新的等级评测，增长较明显，而全国市场空间就更大了，会带动整体医疗软件市场持续的增长。

Q: 上半年增值税退税退了几个月？

A: 退到 4 月份。

Q: 创新业务这块上半年的营收占比是多少？

A: 目前仅几千万水平，与 5 个多亿的总收入相比占比较小，但是增长增幅很大，达到 2-3 倍。

Q: 传统业务未来增速如何？

A: 目前 30% 多的增速将会持续较长时间。基于以下几个方面，第一，国外同类公司从上世纪 70/80 年代以来一直保持较高增速，卫宁从创立

到现在和国外顶级医疗软件公司还是有一些距离，结合中国的巨大市场，这一增速可以得到有效支撑。第二，公司上市 7 年来一直保持超过 30% 的复合增速（备注：公司自 2011 年上市后，收入的年复合增长率为 39%，净利润和扣非净利润的年复合增长率均为 32%），第三，叠加国家政策的推动、国内医院数量多，公司市场占有率还要进一步提升，只要公司把技术和产品服务做好，这个增速可以保持较长时间。

Q：传统业务做的是标准化模块，主要客户是 2 级医院，未来会不会做定制化进入 3 级医院市场？

A：相对来说，公司三级以下医院用户数量会多些，但不代表公司三级医院的客户数排名不靠前，最新统计我们有 400 多家三级医院用户，很可能在行业内排名数一数二。公司偏产品化，从客户满意度出发，公司把产品化改进成柔性产品化，接受二次开发，满足不同医院的特性需求，柔性产品化现有功能基本能满足 90% 以上的需求，同时公司保证版本统一，服务质量可控。

Q：纳里健康和互联网科技已纳入合并报表，未来四个平台的业务都会并进来吗？

A：4+1 平台有一些是公司主打的，有一些是和合作伙伴共建的，主要是形成一个生态圈。云医院和+1 平台是公司主打核心，另外几个板块公司都有参与，与核心合作伙伴一起运作，能否并入现在还不好说，但是不排除未来并进来，4+1 基本包含了整个医疗健康很大的空间。

Q：创新业务，互联网科技下半年的收入情况？

A：下半年比上半年可能实现高速增长。

Q：订单规模和增速情况如何？

A：内部测算，差不多有 40% 的增长，可能和外部招标统计数据不大一样。主要是由于公司的客户绝大部分是老用户，老用户的招标模式多样化，有自主、定向采购和政府采购招标等，因此与外部统计数据不完全一致。

Q：中报管理费用下降明显，主要原因是什么？

A：上半年管理费用同比增长 16.7%，其中研发费用增长 27%，其次人员费用增长 8%，其他费用增长 5.5%。研发费用增加主要是新产品研发投入持续加大所致。管理费用增速低于收入增速，主要系上半年公司强化费用控制，效果显现。

Q: “云药”这块，处方流转平台，HIS 厂商和非 HIS 厂商进入的难度差异是哪些？

A: 处方流转，核心在于药方如何流转出来和流转出来后如何完成配送。核心 HIS 厂商涉及互联网业务有一定技术储备的，可能会比较早的布局处方流转平台。再者就是药品流通领域的核心机构天然具有搭建处方流转平台的优势。这两类公司都有优势。公司和国药合作成立的钥匙圈，主要是院外的处方拿到后的药物配送，不同于一般的配送公司，发展了很多药房，患者可直接去药房拿药。

Q: 云药的收入一方面是药房导流的分成，一方面是保险控盘保费的这块，两边的收入占比是怎么样？药房的导流费率平均是多少，导流费率差是否稳定？

A: 具体数据公司还未拆分。导流目前还没有做到非常多的途径去做竞争，公司的导流费率目前分很多种，根据商保客人、处方导流等会不一样。

Q: 货币资金年初 4.8 亿，中报 1.6 亿，下降的具体原因是什么？

A: 货币资金同比减少 3.2 亿，下降的具体原因是，1、经营活动净流出 2.7 亿，主要是业务快速增长，相应成本费用支付较大，同时收款的季节性特点应收账款较大。2、投资活动净流出 1.8 亿，主要是本报告期支付之前收购子公司股权转让对价 7,000 多万，和新增投资 3,000 多万。3、筹资活动净流入 1.15 亿，主要是银行短期借款增加所致。

Q: 互联网医院，一种是公司这种依托医院建立的，一种就是第三方的如平安好医生，从长期来看，与此相比公司的优势在哪里？

A: 公司的互联网医院和平安好医生不同之处在于，平安是自己做了一个互联网医院，卫宁是去帮助传统医院建立互联网医院平台，医院和医生在公司的平台上使用。第三方医院其实是医院的竞争对手，公司的业务是希望医院能长期依赖并使用公司平台，使用过程中公司赚取相应的收入。这两类发展路径未来并存的可能性大一些，每家医院都会有互联网业务，不可能把第三方医院平台消灭掉，第三方平台更不可能取代现在的医院。公司的优势就是医院客户数量多，公司不需要做一个独立医院从而和自己的客户去竞争，而是通过医院使用互联网医院实现收入。另外公司通过自己的云医院去发展 4+1，这样公司不仅有云医院还有云保险、云健康、云药等。

| | |
|----------|--|
| | <p>Q：研发投入费用化增长不是特别快，开发支出增长比较快，较年初增长 7,000 多万，下半年看资本化和费用化的比例是怎么样的？</p> <p>A：今年上半年研发资本化 7,000 多万，费用化 6,000 多万，合计研发投入 1.3 亿。与去年研发投入 2.42 亿相比，预计今年仍会有较大幅度增长。公司是产品化程度非常高的公司，加大研发智慧医疗 2.0、区域卫生 3.0、互联网+2.0 等一系列产品，未来几年研发投入还会持续。随着资本化的互联网+项目在 今年完成，以后资本化占比预计会呈下降趋势。</p> <p>Q：云药、微信支付宝返佣和纳里健康三块全年业绩预期是怎样？</p> <p>A：创新业务随着国家政策细则的出台，形成快速热点，各家医院也在动起来，医保和其他领域也在变化，预计增长会很快。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018 年 8 月 30 日 |