

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：2025-002

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/> 路演活动</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div><div><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</div></div>
时间	2025 年 4 月 28 日 15:00-17:00
地点/方式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
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>投资者提出的主要问题及公司回复情况：</p> <p><b>1、交付验收延后是否可以详细说明？</b></p> <p>您好。近几年受宏观及行业因素影响，加上千万元级订单项目增加、交付内容增多，项目周期有所延长。公司将继续加强项目管理及与客户的沟通，争取加快项目验收和收款。谢谢！</p> <p><b>2、刚刚说 WiNGPT 已经通过国家互联网信息办公室“深度合成算法”备案，能否说是拿到了应用许可证，医疗领域人工智能最终需要通过国家验收合格才能投放市场使用吗？deepseek 出现扰乱了市场神经，但贵公司因有准备和自己的战略构想和产品构想，反而先行优势更显著？可以这么理解吗？</b></p> <p>您好。算法备案是对企业算法服务合规性的前置审查，公司的“深度合成算法”备案表明 WiNGPT 在技术架构、数据安全、应用场景等方面符合监管要求，具备向相关主体（如医疗机构）提供服务的资格。应用许可证需要严格的准入审批，一般需国家药监部门审批，公司目前不涉及相关审批。谢谢！</p> <p><b>3、公司和协和、华西头部医院开展了 Ai 专科领域的合作研究，消息是否属实？</b></p> <p>您好。不属实。公司对外信息请以公司指定信息披露媒体《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》、巨潮资讯网（<a href="http://www.cninfo.com.cn">www.cninfo.com.cn</a>）及公司官网、公司公众号等为准。</p> <p><b>4、2024 年股权激励不达标，管理层的信心是否有动摇？公司是否考</b></p>

	<p><b>虑实施新的激励政策？</b></p> <p>您好。公司自 2012 年起已连续推出六期股权激励，2024 年是第一次因公司业绩不达标而作废当期激励股份的。目前，公司管理层及全体员工仍按年度经营目标努力进取，公司若有新一期股权激励计划，将及时履行审批及信息披露。</p> <p><b>5、您好！应收账款和合同资产连续几年增加，也看到了公司在努力改善。请问 2025 年政府化债会不会大大改善收款问题？谢谢！</b></p> <p>您好。公司的客户以公立医疗机构和卫生管理机构为主。国家积极的化债措施有望提升地方政府的财政支付能力，有助于公司加快应收账款回收。谢谢！</p> <p><b>6、在 deepseek 问世之前，贵公司即开始 WINGPT 研发，而且对部署硬件要求不高，个人认为贵公司产品研发策略是对的。在 deepseek 问世后，各个软件公司都声称自己的人工智能产品也接入了 deepseek，个人认为光接入对正式应用还有差距的。WINGPT 也在不断升级迭代，产品竞争优势贵公司有信心吗？</b></p> <p>您好。有信心。早在 2017 年，公司便成立了卫宁人工智能实验室，在医学影像处理、自然语言处理、医学数据挖掘等方面积极开展创新实践，是国内少数专注于医疗人工智能研究的企业之一。2023 年公司正式发布自主研发的医疗垂直领域大模型 WiNGPT 及 WiNEX Copilot 产品。目前，WiNGPT 已经通过国家互联网信息办公室“深度合成算法”备案，模型参数规模 320 亿，处于行业头部水平。截止 2025 年 3 月，公司累计为百余家用户部署了大模型及 AI 应用场景。谢谢！</p> <p><b>7、2024 年股权激励条件不达标，产生的费用是否充回？2025 年的股权激励费用大致是多少？</b></p> <p>您好。根据企业会计准则的相关规定，对于未达到行权条件中的非市场条件而取消股份支付计提的费用已冲回。根据 2022 年股权激励草案预测，2025 年拟摊销股权激励费用约 6,500 万元（实际摊销视公司业绩目标、考核等情况动态调整，具体以年度审计报告为准）。谢谢！</p> <p><b>8、2025 年第一季度中标金额有明显的好转，能否进一步说明？医疗信息化市场需求是否有变化，对产品有哪些新需求？贵公司对 2025 年市场环境如何判断？产品应对策略是什么？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。公司 2024 年报收入和净利润下滑的主要原因是部分客户需求释放递延、交付验收延后以及公司新一代产品 WiNEX 正在升级替换过程中，尚未转化为规模收入；同时投资损失、资产减值损失增加、子公司商誉减值等影响。2025 年一季报主要是硬件销售收入、互联网医疗健康收入下降较大带来的影响。公司认为这些是阶段性的，后续将有所改善。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。2025 年第一季度中标情况有所好转，相关情况可查阅政府采购网站。我们认为下游客户的需求是客观存在的，阶段性受影响可能需求释放不充分，时间拉长看则会继续</p>
--	--

	<p>释放需求。</p> <p><b>9、公司 2023 年研发费用 3.33 亿元，2024 年是 2.65 亿元，研发费用的减少，是公司 WINEX 产品成熟完善的原因吗？</b></p> <p>您好！感谢您对公司的关注！研发费用的减少主要是因为新一代 WINEX 产品进入快速交付期，研发人员不断优化调整和效率提升。谢谢！</p> <p><b>10、目前公司硬件业务是否与软件业务有关联？如果放弃硬件，那么对软件收入有多大影响？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。公司是在当前环境下，有选择地主动放弃一些质量不高的硬件业务，多是与软件关联度不高的项目，因此不大会对软件业务带来不利影响。</p> <p><b>11、三大运营商加入医疗信息化项目招投标，是否对公司业务产生很大的冲击？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。行业招投标中确有第三方公司参与的情况，不过公司认为这些情况是阶段性的，后续将有所改善。</p> <p><b>12、2024 年创业慧康研发费用占营收的 15 以上，而卫宁不到 10，公司如何确保产品不被其它同行公司超越？</b></p> <p>您好。2024 年公司研发投入 5.62 亿元，占营业收入的 20.21%。近三年年均研发投入占营业收入的 20%以上，公司将继续通过技术创新来提高产品的竞争力，谢谢！</p> <p><b>13、2024 年 4 季度和 2025 年 1 季度营收同比均较大幅度下降，是行业原因、公司竞争力原因还是公司有战略调整原因？无论哪种原因，公司接下来如何应对？4 月 27 日投资者关系活动记录中：2025 年第一季度中标金额有明显的好转，能介绍一下吗？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。公司 2024 年报收入和净利润下滑的主要原因是部分客户需求释放递延、交付验收延后以及公司新一代产品 WiNEX 正在升级替换过程中，尚未转化为规模收入；同时投资损失、资产减值损失增加、子公司商誉减值等影响。2025 年一季报主要是硬件销售收入、互联网医疗健康收入下降较大带来的影响。公司认为这些是阶段性的，后续将有所改善。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。2025 年一季度中标情况有所好转，相关情况可查阅政府采购网站。</p> <p><b>14、2021 年至 2024 年，公司资产减值损失分别是 8393.1 万、1.29 亿、1.37 亿、1.69 亿，损失在逐年放大，公司有具体的应对措施吗？</b></p> <p>您好！感谢您对公司的关注！资产减值损失主要包括合同资产减值损失及商誉减值损失。对于合同资产减值损失，公司会持续加大应收账款回收，2024 年已有所收效。对商誉减值损失，公司 2024 年已对主要相关公司进行了战略调整，剥离不盈利业务。谢谢！</p> <p><b>15、WINEX 投入产出比是不是很低？推广不及预期的原因是什么？如</b></p>
--	--

**果后期推广和应用前景不好，是否有考虑放弃？**

您好，感谢您的关注。公司自 2020 年发布 WiNEX 产品以来，取得了较好进展。2024 年，公司进一步聚焦核心产品 WiNEX，在不同领域打造数字化标杆，如澳门协和医院项目是公司核心业务系统的首个非内地项目，该项目的实施进一步验证了 WiNEX 产品国际化适配力，也为公司海外布局奠定了基础。通过前期产品打磨、交付方式和工具的优化等，WiNEX 产品已经进入快速交付期，整体交付效率正逐渐爬坡提升。公司认为这些是阶段性的，后续将有所改善。

**16、自从 WINEX 系统 2020 年推广以来，直接产生的营业收入增长并不高，而且利润率大幅降低，是否证明这个技术线路的错误？经过市场推广和应用几年了，公司对本产品的未来有什么市场预期？现在研发投入降低是不是与新产品推广有关？**

您好，感谢您的关注。1、公司自 2020 年发布 WiNEX 产品以来，取得了较好进展。2024 年，公司进一步聚焦核心产品 WiNEX，在不同领域打造数字化标杆，如澳门协和医院项目是公司核心业务系统的首个非内地项目，该项目的实施进一步验证了 WiNEX 产品国际化适配力，也为公司海外布局奠定了基础。通过前期产品打磨、交付方式和工具的优化等，WiNEX 产品已经进入快速交付期，整体交付效率正逐渐爬坡提升。公司认为这些是阶段性的，后续将有所改善。2、2024 年研发费用同比下降是在目前经济环境下，公司持续加强成本费用管控，公司对原来需维持新老两套产品的冗余研发人员进行了整合优化，研发人员由 2023 年末的 2,144 人下降为 2024 年末的 1,806 人。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。

**17、2019 年以前，公司的净利润率还基本维持在 20%左右，但自从推出 WINEX 系统以来，净利润率大幅下降，而公司认为该技术能够降低成本，但是实际似乎并非如此，重庆中联长期低研发，扣非净利润率达到 30%，能否说明这个行业并不需要太新的技术？公司的净利润率改善有没有预期的时间？过去一年大力提高利润也不过如此，那么 25 年还有多大的希望？**

您好，感谢您的关注。公司 2024 年报收入和净利润下滑的主要原因是部分客户需求释放递延、交付验收延后以及公司新一代产品 WiNEX 正在升级替换过程中，尚未转化为规模收入；同时投资损失、资产减值损失增加、子公司商誉减值等影响。2025 年一季报主要是硬件销售收入、互联网医疗健康收入下降较大带来的影响。公司认为这些是阶段性的，后续将有所改善。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。

**18、云化战略推进似乎很缓慢，阻力来自哪里？WINNEX 推进似乎不达预期，公司研发费用同比下降，是什么原因减少研发投入？**

您好，感谢您的关注。1、公司自 2020 年发布 WiNEX 产品以来，取得了较好进展。2024 年，公司进一步聚焦核心产品 WiNEX，在不同领域打造数字化标杆，如澳门协和医院项目是公司核心业务系统的首个非内地项目，该项目的实施进一步验证了 WiNEX 产品国际化适配力，也为公司海外布局奠定了基础。通过前期产品打磨、交付方式和工具的优化等，WiNEX 产品已经进入快速交付期，整体交付效率正逐渐爬坡提升。2、2024 年研发费用同

	<p>比下降是在目前经济环境下，公司持续加强成本费用管控，公司对原来需维持新老两套产品的冗余研发人员进行了整合优化，研发人员由 2023 年末的 2,144 人下降为 2024 年末的 1,806 人。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。</p> <p><b>19、公司毛利率下降是否与产品价格下降有关？</b></p> <p>您好！感谢您对公司的关注！公司毛利率下降主要是因为部分客户需求释放递延、招投标节奏滞后、交付验收延后等影响导致收入的下降。谢谢！</p> <p><b>20、创新业务如果很难盈利为何不主动放弃专攻主营业务？试错是必要的，但错了就要改正，不要碍于面子继续做没有意义的事，把亏损的钱投入研发不好吗？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。公司已经采取行动，创新业务的几家公司在过去一年中进行了不同程度的优化调整，如环耀卫宁，剥离了不盈利的业务，保留了盈利业务。预计 2025 年创新业务公司在利润端会有明显的改善。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。</p> <p><b>21、Ai 业务收入预测未来会不会成为主要的收入来源？公司在行业里医疗 AI 是否处于领先地位？其他公司在这方面的收入情况有没有对比？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。公司 2017 年就成立了人工智能实验室，目前已取得了良好进展，我们认为 AI 未来发展空间巨大。AI 促进了核心业务系统能力的提升，助力订单侧转换。WiNEX 产品在启动立项时，已考虑将 AI 的能力融入其中，所以 WiNEX 产品的竞争力表现更好，有助于新客户的转化。WiNEX 产品的 AI 能力，有助于加速老客户核心系统升级换代的动力。一些研究分析显示，对于生成式 AI 的应用场景，97%以上采用订阅的方式，医疗行业是 ToB 的行业，对订阅服务可能会有一个适应过程。我们与一些医院用户接触下来，他们还是能逐步接受付费订阅的 AI 服务给他们提供能力的提升。</p> <p><b>22、2024 年业绩下跌是否没有达到当年股权激励标准？</b></p> <p>您好。根据 2024 年度财务报告审计来看，公司 2024 年的业绩未达到当年股权激励业绩考核指标。谢谢！</p> <p><b>23、应收账款和合同资产是以什么原则计入当期营收的，计提损失如果后期收回会计入当期利润吗？</b></p> <p>您好！感谢您对公司的关注！计提应收账款和合同资产的减值损失是暂时的，如果后期收回，原计提的减值损失会转回并增加当期利润。谢谢！</p> <p><b>24、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报显示，公司业绩较之前有大幅下滑，一季报业绩也大不如前，问题出在哪？今年如何扭转颓势？2、公司发行 9.7 亿元可转债尚未实现转股，还有不到 2 年就要到期，后期将如何推进转股？在何种情形下会考虑下修？3、请介绍一下关税战对公司有何影响？如何应对举措？</b></p>
--	--

	<p>您好，感谢您的关注。1、公司 2024 年报收入和净利润下滑的主要原因是部分客户需求释放递延、交付验收延后以及公司新一代产品 WiNEX 正在升级替换过程中，尚未转化为规模收入；同时投资损失、资产减值损失增加、子公司商誉减值等影响。2025 年一季报主要是硬件销售收入、互联网医疗健康收入下降较大带来的影响。公司认为这些是阶段性的，后续将有所改善。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。2、公司在 2024 年 12 月召开过董事会，同意在 2025 年 6 月底前不下修转股价格。后续公司将根据二级市场及公司实际情况再次审议是否下修并对外披露。3、目前公司业务均在中国开展，不涉及国外业务。公司国内业务中主要为自产软件产品及服务，仅涉及少量硬件等需采购，其中一部分的采购或许与关税有关，但应该关系不大，且如果受影响也可向下游传递消化。更何况近年来行业内还在大力推行国产替代，因此综合下来几乎不受影响。</p> <p><b>25、公司每年应收账款计提和资产减值数额巨大，但公司信披每年实际核销的坏账很少，那么当年转回的历史计提的金额是多少？如果实际坏账很小为何年年计提那么多？</b></p> <p>您好！感谢您对公司的关注！公司下游客户主要为公立医院及政府卫生部门，资信较好，整体资金预算正常，前期履约情况良好，发生坏账的风险较小，计提的减值损失是暂时的。当应收账款收回时，原计提的减值损失会转回。公司针对公立医院与卫生管理部门付款周期普遍较长的特点，制定了较为谨慎的减值损失计提政策。谢谢！</p> <p><b>26、根据同行年报显示，东软、东华、重庆中联、讯飞医疗营业收入都有明显增长，卫宁健康营业收入历史第一次下降是什么原因？如果是行业因素，为何其他公司并没有影响？招标延后这个因素应该是行业普遍的，公司的硬件收入同比下降 38%，硬件业务的减少是否影响相应的软件收入？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。公司 2024 年报收入和净利润下滑的主要原因是部分客户需求释放递延、交付验收延后以及公司新一代产品 WiNEX 正在升级替换过程中，尚未转化为规模收入；同时投资损失、资产减值损失增加、子公司商誉减值等影响。2025 年一季报主要是硬件销售收入、互联网医疗健康收入下降较大带来的影响。公司认为这些是阶段性的，后续将有所改善。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。</p> <p><b>27、公司曾经提到主动放弃质量不高的业务，这是不是指硬件部分的业务？</b></p> <p>您好，感谢您的关注。公司主动放弃部分质量不高的业务，主要包括部分硬件业务，也包括部分互联网医疗健康业务等。具体请查阅公司定期报告及投资者交流相关内容。</p> <p><b>28、公司 2024 年创新业务（如云医、云药等）的营收占比及亏损收窄情况如何？在医疗信息化行业竞争加剧的背景下，如何提升毛利率至行业平均水平？</b></p> <p>您好。创新业务经营情况详见公司于 2025 年 4 月 19 日披露的《2024 年年度报告》及 2025 年 4 月 25 日披露的《2025 年第一季度报告》，以最</p>
--	--

	<p>新的 2025 年第一季度报告来看，创新业务亏损有收窄。公司将通过提高市占率、控制成本费用、提高交付效率等提高毛利率。谢谢！</p> <p><b>29、自去年四季度到今年一季度公司营收罕见大幅下降，这是客户需求减少导致的？还是公司产品竞争力导致的？</b></p> <p>您好！感谢您对公司的关注！主要是部分客户需求释放递延、招投标节奏滞后、交付验收延后等阶段性影响。谢谢！</p> <p><b>30、2024 年在促使销售回款大于主营收入、研发投入、人员优化、股权激励成本大幅降低等有利因素下，净利润创下新低，是什么主要因素导致的？今年有什么有效的措施提升净利润？</b></p> <p>您好！感谢您对公司的关注！主要是部分客户需求释放递延、招投标节奏滞后、交付验收延后等使得收入下降；同时投资损失、资产和信用减值损失增加等综合导致的。公司 2025 年继续着力市场全覆盖和提高市场占有率，增加业务收入，同时强化成本优化和费用管控，加快项目交付及回款，不断提高公司盈利能力。谢谢！</p> <p><b>31、如果公司向下修正转股价，这几年损失了利息，而且又损失了股权，对于今后市值提升和再融资也不利，所以建议公司在未来继续维持原来的转股价，长远考虑。如果公司业绩能改善，技术竞争力强大，这个转股价就很低，如果公司从此衰退，这个转股价就算到 8 元也高了！</b></p> <p>您好。公司在 2024 年 12 月召开过董事会，同意在 2025 年 6 月底前不下修转股价格。后续公司将根据二级市场及公司实际情况再次审议是否下修并对外披露。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 28 日