

# 卫宁健康科技集团股份有限公司

## 2018年度董事会工作报告

2018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》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》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、2018年度董事会主要工作情况

2018年3月16日，公司完成新一届董事会换届选举工作，第四届董事会由非独立董事周炜、刘宁、WANG TAO（王涛）、靳茂，独立董事于成磊、俞建春、姚宝敬组成。

#### （一）董事会会议召开情况

2018年度，公司共召开9次董事会会议，审议通过55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	第三届董事会第三十二次会议	2018/2/27	1、《关于2016年股权激励计划所涉激励对象及数量调整的议案》
			2、《关于回购注销2016年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
			3、《关于2016年股权激励计划首次授予部分第一个行权期/解锁期行权/解锁条件成就的议案》
			4、《关于公司董事会换届选举暨提名第四届董事会非独立董事候选人的议案》
			5、《关于公司董事会换届选举暨提名第四届董事会独立董事候选人的议案》
			6、《关于公司独立董事津贴的议案》
			7、《关于变更公司经营范围的议案》
			8、《关于修订〈卫宁健康科技集团股份有限公司章程〉的议案》
			9、《关于修订〈卫宁健康科技集团股份有限公

			司股东大会议事规则>的议案》
			10、《关于修订<卫宁健康科技集团股份有限公司股东大会网络投票实施细则>的议案》
			11、《关于召开公司 2018 年第一次临时股东大会的议案》
2	第四届董事会第一次会议	2018/3/16	1、《关于选举公司第四届董事会董事长、副董事长的议案》
			2、《关于选举公司第四届董事会各专门委员会委员的议案》
			3、《关于聘任公司高级管理人员的议案》
			4、《关于聘任公司董事会秘书的议案》
			5、《关于聘任公司证券事务代表的议案》
			6、《关于豁免公司第四届董事会第一次会议通知期限的议案》
3	第四届董事会第二次会议	2018/4/23	1、《关于公司 2017 年度总经理工作报告的议案》
			2、《关于公司 2017 年度董事会工作报告的议案》
			3、《关于公司 2017 年度财务报告的议案》
			4、《关于公司 2017 年度财务决算报告的议案》
			5、《关于公司 2017 年度利润分配预案的议案》
			6、《关于<公司 2017 年度报告及其摘要>的议案》
			7、《关于<公司 2018 年第一季度报告>的议案》
			8、《关于公司聘请 2018 年度审计机构的议案》
			9、《关于<2017 年度募集资金存放与使用情况的专项报告>的议案》
			10、《关于<2017 年度内部控制评价报告>的议案》
			11、《关于<2017 年度社会责任报告>的议案》
			12、《关于非公开发行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》
			13、《关于提请召开公司 2017 年度股东大会的议案》
4	第四届董事会第三次会议	2018/5/29	1、《关于公司 2014 年股权激励计划相关事项调整的议案》
			2、《关于公司 2016 年股权激励计划相关事项调整的议案》
			3、《关于公司回购注销 2016 年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
5	第四届董事会第四次会议	2018/6/15	《关于上海云鑫创业投资有限公司增资卫宁互联网科技有限公司暨关联交易的议案》
6	第四届董事会第五次会议	2018/6/21	《关于提请召开公司 2018 年第二次临时股东大会的议案》

7	第四届董事会第六次会议	2018/8/28	1、《关于公司 2018 年半年度报告及其摘要的议案》
			2、《关于<2018 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告>的议案》
			3、《关于 2014 年股权激励计划预留授予所涉激励对象及期权数量调整的议案》
			4、《关于注销 2014 年股权激励计划预留授予期权第二个行权期逾期未行权期权的议案》
			5、《关于 2014 年股权激励计划预留授予期权第三个行权期可行权的议案》
			6、《关于 2016 年股权激励计划所涉激励对象及数量调整的议案》
			7、《关于回购注销 2016 年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
8	第四届董事会第七次会议	2018/10/29	1、《关于<公司 2018 年第三季度报告>的议案》
			2、《关于公司会计政策变更的议案》
			3、《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》
			4、《关于 2014 年股权激励计划首次授予期权所涉激励对象及数量调整的议案》
			5、《关于 2014 年股权激励计划首次授予期权第四个行权期可行权的议案》
			6、《关于 2016 年股权激励计划限制性股票所涉激励对象及数量调整的议案》
			7、《关于回购注销 2016 年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
9	第四届董事会第八次会议	2018/12/17	1、《关于 2016 年股权激励计划限制性股票所涉激励对象及数量调整的议案》
			2、《关于回购注销 2016 年股权激励计划所涉部分限制性股票的议案》
			3、《关于 2016 年股权激励计划预留授予部分第一个行权期/解锁期行权/解锁条件成就的议案》
			4、《关于修订<卫宁健康科技集团股份有限公司董事会提名委员会实施细则>的议案》
			5、《关于修订<卫宁健康科技集团股份有限公司董事会审计委员会实施细则>的议案》
			6、《关于修订<卫宁健康科技集团股份有限公司董事会薪酬与考核委员会实施细则>的议案》

## (二) 董事会对股东大会决议的执行情况

2018年度，公司董事会召集并组织召开3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信息、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，对利润分配、股权激励、关联交易等重大事项做出独立、客观和公正的判断并发表独立意见，切实维护了公司和中小投资者的利益。

## **三、管理层讨论与分析**

### **（一）概述**

在国家推进实施“健康中国”战略，全面深化医疗体制改革，推动健康服务产业改革发展的大政方针指引下，医疗健康行业继续保持持续增长的良好态势，医疗产业总规模持续扩大。报告期内，公司围绕“双轮驱动”的总体战略目标，深耕细作，挖掘内生增长的潜力，加快各项业务的全面发展，深化技术研发能力，储备内动力，全面推动公司加速发展，经营业绩继续保持稳健增长。

报告期内，公司实现营业收入143,876.13万元，同比增长19.52%；营业利润31,028.15万元，同比增长20.55%；利润总额30,952.33万元，同比增长20.80%；归属于上市公司股东净利润30,303.52万元，同比增长32.42%。其中：公司核心产品软件销售及技术服务业务（合计占营业收入的比重为77.95%，上年同期比重为70.63%）的收入增长率为31.92%（上年同期为17.34%），增速有所提高；硬件销售业务（占营业收入的比重为21.13%，上年同期比重为29.30%）的收入增长率为-13.81%（上年同期为53.39%），下降的主要原因是公司根据市场情况在2018年度进行了阶段性的策略调整，在市场总体需求旺盛的前提下，主动减少部分毛利率相对较低且收款账期较长的硬件销售业务，将精力和资源向毛利率相对更高的软件销售及技术服务业务适当倾斜，使得软件销售及技术服务业务增长明显。

另外，公司在报告期内提升管理水平和经营质量，加大收款力度，使得本年度销售回款同比增长38.11%（上年同期为14.00%），经营活动产生的现金流量净额同比增长55.28%（上年同期为-43.15%），均高于营业收入和应收账款的增速；业务订单快速增长（全年整体订单增速超过40%），使得预收账款同比增长115.48%（上年同期为24.84%）；资本化研发支出占研发投入比例下降为49.40%（上年同期为54.41%），资本化研发支出占当期净利润的比重下降为46.84%（上年同期为57.27%）。

报告期内，公司重点工作回顾：

### **1、政策助推双轮驱动落地，市场覆盖实现量与质的双提升**

报告期内，在传统医疗卫生信息化领域，医疗卫生信息化利好政策不断，以电子病历、互联互通和区域医联体建设为重点，医疗卫生信息化迎来投资建设高峰期，公司凭借多年行业积累，继续扩大综合优势提高市场占有率，加快推进各省域内服务网络布局，在订单总金额及平均金额上均有较为明显的提升，智慧医院以高水平信息化等级评审为抓手，重点聚焦医院内部的全面智慧化，涵盖患者就医流程优化、临床业务智能辅助、管理决策全面精细等维度，全方位打造高水平医院的样板。医共体集团化管理平台在山西省落地，下沉县域内优势资源，实现资源共享，打造富有特色的县域综合医改“山西模式”。报告期内，在JCI、HIMSS、国家医疗健康信息互联互通标准化成熟度测评以及电子病历系统功能应用水平分级评价等方面，助力上海中医药大学附属龙华医院、上海市浦东医院、上海天佑医院通过JCI认证，助力上海中医药大学附属龙华医院、上海交通大学附属儿童医院通过HIMSS7级评审，助力广东省阳江市人民医院、上海市浦东医院通过HIMSS6级评审，助力重庆市南川区人民医院、安徽医科大学第一附属医院、福建省立医院、南京市六全区卫生和计划生育局通过互联互通四级甲等评审，助力上海市徐汇区大华医院通过电子病历五级评价等，这些示范项目的实施，得到了客户及行业同仁的高度认可，进一步彰显公司技术实力达到国内领先水平。

公司在巩固和提高传统医疗卫生信息化产品能级和项目建设规模的同时，积极开拓互联网+医疗健康业务发展，特别是随着2018年陆续发布的《关于促进“互

联网+医疗健康”发展的意见》、《关于深入开展“互联网+医疗健康”便民惠民活动的通知》、《互联网医院管理办法（试行）》、《互联网诊疗管理办法（试行）》、《远程医疗服务管理规范（试行）》等政策的出台，为互联网医院建设和市场拓展提供了良好的政策背景，公司“4+1”创新业务呈现高速发展的态势。

“云医”主要通过纳里健康平台，布局医疗机构及医联体，以及“身边医生”布局基层卫生服务领域，结合分级诊疗、家庭医生签约、公共卫生、健康管理、医疗保险、人工智能等新业态，建立充分和完善的医院、医生、患者等多方联接。2019年1月，纳里健康与阿里健康深度合作，以技术手段支撑全国首个“服务+监管”一体化的互联网医院平台在浙江省正式上线，为患者提供线上医疗服务，为医疗机构提供互联网医院、互联网诊疗建设的基础设施，同时将对医疗机构开展的互联网诊疗活动进行事前、事中、事后监管，形成机构协作、资源共享、数据互通的机制。截至2018年末，纳里健康共签约医疗合作项目超200个，遍及云南、广西、广东、新疆、湖北、安徽、吉林等地，纳里健康平台已接入国内医疗机构超2,000家，注册医护人员超20万名，远程医疗超200万人次，服务患者超1亿人次。其中，浙江省内平台活跃医生超8,000名，覆盖省内200多家医疗机构，转诊、会诊等核心业务总量已突破百万单，有效实现“首诊在社区、大病去医院、康复回社区”的分诊格局。报告期内，纳里健康获得2017-2018中国软件和信息服务业“最具创新精神企业奖”与“最具竞争力产品奖”两项大奖、纳里健康正式入围国家三部委（工信部、民政部和卫健委）联合组织评审的《智慧健康养老产品及服务推广目录（2018年版）》、纳里健康“基于人工智能的在线问诊平台”纳入浙江省“互联网+医疗健康”重点项目、纳里健康医疗信息技术研发中心荣获“杭州市企业高新技术研究开发中心”称号、纳里健康云平台构建分级诊疗体系项目，荣获2018浙江省软件行业十佳项目等。2018年，纳里健康实现营业收入5,517.86万元，同比增长70.83%，净利润-986.29万元，同比增长22.34%。

“云险”以医疗支付为主线，构建统一支付平台以及保险风控体系为核心，解决医疗场景中遇到的自费、商保、医保支付问题，为客户打造统一多渠道的支付服务、商保快速理赔服务以及企业年金的保险升级服务。自2017年投入运营以来，

已在上海、贵州、安徽、江苏、重庆、广西、四川、广东、湖北、天津、浙江、湖南、青海、内蒙古、山西、山东、云南、福建、北京、河南等地近1,000家医疗机构投放支付设备12,000多台，交易金额超80亿元，交易笔数超过5,000万笔。同时，已为多家医院接入多种支付渠道：如支付宝、微信、银联云闪付、百度小程序、银行APP等。公司积极布局医疗+金融服务，完善医疗+保险服务链路，打通商保直付通路让保险覆盖更多的诊疗业务，接入企业客户建立医院黄金客户的服务模式，为医疗机构、医疗保障机构、患者提供便捷支付、快速理赔、保险升级的一站式医疗健康支付服务解决方案，目前已接入中国平安、太保安联、泰康产险等多家保险公司以及上海保交所、众安科技等多家保险平台，已经接入上海中医药大学附属龙华医院、上海市第六人民医院、上海市第七人民医院、常州市第一人民医院等数十家大型医院，并向江浙沪京等多个保险业务的重点地区快速拓展。此外，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，业务拓展也在持续推进，虽因投入加大导致报告期内仍然亏损，但市场竞争力方面有所提升，2019年以来陆续中标了中国保险信息技术管理有限责任公司（中国保信）重要平台项目和国家医疗保障局重要平台项目等，为后续提速发展奠定了坚实的基础。2018年，卫宁互联网单体报表实现营业收入1,884.34万元，同比增长620.09%，净利润5.2万元，同比增长100.55%；卫宁软件科技实现营业收入1,232.20万元，同比增长39.57%，净利润-3,256.14万元，同比增长27.25%

“云药”持续打造一个融“处方流转、药险联动、B2B赋能、健康服务”于一体的“药联体”，推动钥世圈云药平台与卫宁医疗健康业务的搭载与延伸。截至报告期末，“药联体”合作成员逾7万家，用户分布于全国30个省市自治区；合作保险公司达50余家，管理保费金额超30亿元，依托“药联体”等平台，整体交易额累计超过4.5亿元，并在全国范围内进行业务推广等；通过“钥健康”、“企健网”门户平台，双向对接上游保险机构及其各险种、下游各连锁药店以及医疗终端，既丰富了商业健康险服务内容，推动了健康险理赔服务自动化水平，又通过导流等方式帮助了线下药房业务的发展；在天津、杭州等多地试点运行药品社会化供应工作的基

础上,持续向全国范围全面推进以“互联网+药联体+处方流转”为核心的互联互通工作,建立和运营基于一站式用药服务的健康服务新模式,与上海、黑龙江、江苏、浙江等多个地方区域、多家医院签订了处方流转合作推进战略,并相继落实;完成与“如医平台”的整合,进一步强化在“药联体”及“互联网+医疗健康”方向的规模覆盖及专业能力。2018年,钥世圈实现营业收入8,742.85万元,同比增长151.44%,净利润-927.18万元,同比增长26.17%。

“云康”实现线上线下一体化的居民保健+慢病管理+就医导医+体检服务,其中公司参股的上海好医通健康信息咨询有限公司布局“互联网+体检”,已连接1,500多家医院及体检中心,年体检服务超32万人次,服务企业客户超6,500多家。

“创新服务平台”主要通过卫宁互联网,作为卫宁创新业务的平台和孵化器,推动公司互联网+模式下的医疗健康云服务 etc 创新业务的发展,整合4朵云间业务资源、数据资源、服务资源,实现4朵云间业务联动、协同以及输出。

## **2、紧跟行业发展趋势,面向未来储备技术**

报告期内,围绕《卫宁健康产品家族三年发展纲要2018-2020》,贯彻纲要发展战略及行动路径,研发包含“智慧医院2.0”、“区域卫生3.0”以及“互联网+2.0”在内的新一代智慧应用产品。以大数据和人工智能技术为依托,通过数据反哺业务、重构医疗服务实现产品和服务的深度拓展,以移动互联和区块链为依托,消弭边界、重构价值链,实现产品和服务的广度拓展。

“智慧医院2.0”以人工智能为引擎,以平台为基础,在对数据进行统一治理和深度利用基础上,构建“以人为中心”的主动、精准的医疗服务体系,提高参与者满意度,提升医院能级。在临床应用方面,电子病历系统EMR引入模板知识库,强化病历质控管理,实现医生质控自评、科室质控、医法院级质控多级管理;升级移动医生站,增加智慧语音医嘱与病历录入和病历无纸化功能,真正实现无纸化查房,实现智慧移动临床应用。研发医务管理系统,覆盖医务工作中的台账、审批、授权、医生档案等七大板块,大大提高了医务管理的效率以及质量。围绕临床数据中心CDR,打造患者360视图、电子用药清单(EMAR)、闭环管理系统和患者问题清单,对药品事前、事中和事后环节连续性控制,完成业务流

程的闭环管理和关键异常情况自动汇聚，提升医疗效率质量，保障患者安全。在医学影像系统方面，研发儿童骨龄、肺结节检测和胸片常见疾病辅助检测系统，通过深度学习算法，挖掘影像数据的形态学、灰度、纹理特征，构建基于AI引擎的辅助诊断平台，实现人工智能技术面向临床业务系统的快速转化。响应国家服务于患者的政策，延展患者移动应用，帮助患者第一时间在移动设备上查看院内发布的个人检查报告和影像，突破报告和影像调阅的空间时间限制。

“区域卫生3.0”以支撑新医改（《“健康中国2030”规划纲要》、《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》和《进一步改善医疗服务行动计划（2018-2020年）》）等政策为目标，覆盖全民健康、三医联动、分级诊疗、便民惠民、综合监管等业务，推动健康相关产业的协同发展。开发云HIS数据中心管理平台，基于分布式数据库进行大数据存储和计算，并完成云HIS重点业务实时监控和运维管理等功能。针对区域绩效考核系统建立绩效考核模型，形成区域一体化的绩效考核解决方案，完成考核评分模块的可配置化，实现精细化奖金分配。在创新技术应用方面，基层医疗信息系统与卫宁实验室合作推出了支持PC端与APP端应用的人脸识别服务平台，实现AI技术在基层医疗机构的落地应用。在医养结合创新业务建设方面，开发了机构养老、居家养老和医养融合平台等创新应用，成为全国第二批智慧健康养老示范企业，为养老行业提供了一个整体的信息解决方案，并进一步拓展了新的市场空间。

“互联网+2.0”围绕互联网医院的建设需求，对接医院内部及协作医院的信息系统，提出“一个中心，两个平台”（即数据服务中心，互联网应用平台、互联网监管平台）的模式。在打造患者就医服务、健康管理、互联网诊疗、远程医疗协同、家庭医生服务等应用服务的同时，运用信息化手段对互联网医院进行全过程、全方位、全自动在线实时监管，助力实体医院实现全面互联网化。继续完善基于大型高并发高可靠架构的区域互联网医疗健康业务和监管一体化平台的业务功能及底层架构升级，进一步提升平台SaaS服务能力和管理能力，降低互联网医院的建设时间和管理成本。开发基于区块链技术的医疗数据隐私保护及价值链跟踪系统，提升基于互联网技术的医疗数据安全性和流通性，为医疗大数据的利

用奠定基础。研发基于AI和大数据技术的互联网医疗健康辅助协作系统，帮助医疗机构、医务工作者以及健康生态参与者更高效的基于互联网进行协作，充分发挥互联网医院价值。构建医疗健康互联网开放平台，面向广大互联网医院、医疗健康互联网生态厂商开放平台业务服务能力以及数据服务能力，鼓励专业厂商和生态伙伴基于医疗数据和平台医疗健康服务能力构建更新更专业的垂直领域应用和商业价值。

### **3、与优质合作方开展合作，加快创新业务发展**

报告期内，上海云鑫创业投资有限公司（以下简称“上海云鑫”）以协议转让方式成为公司第四大股东，同时，上海云鑫以1.93亿元增资入股公司全资子公司卫宁互联网，持有其30%的股权。另外，公司与上海云鑫及其股东浙江蚂蚁小微金融服务集团股份有限公司（以下简称“蚂蚁金服”）共同签署了《框架合作协议》，协力推进“互联网+医疗健康”的发展。基于各自平台和业务的优势，试点医疗支付和支付宝的应用融合，充分利用支付宝领先的第三方支付行业经验技术及用户实名认证能力，开展医疗费用支付等合作，方便百姓处理医疗费用相关业务、缓解人工窗口服务压力、方便百姓在医院等场景进行医疗支付。各方自相关协议生效以来，围绕“互联网+医疗健康”领域，依靠各自平台和业务的优势，相关业务部门有序推进各项合作业务。目前已在上海、贵州、安徽、江苏、广西、北京等地多家医疗机构接入支付宝移动支付功能和服务。另外，自与上海中医药大学附属龙华医院合作试点上线商保数字化理赔平台以来，已对接国内数家大型保险机构，并打通十多家医疗机构商保数据通道。

### **4、优化公司治理，推进品牌建设**

报告期内，公司完成新一届董事会、监事会、管理层换届工作，健全完善了公司法人治理结构。同时，为进一步提升公司运营效率和管理水平，结合公司发展规划，公司对组织架构和机构设置进行了调整，公司将以企业整体战略为导向，遵循现代化企业管理理念，优化集团总部和各子公司职能定位，充分调动各子公司的积极性，进一步优化管理流程，提高管理运营效率。同时将进一步强化对子公司的精细化管控，着重于子公司的财务管控及风险控制，通过全面预算管理、

重大事项报告及监督等机制，提升集团整体的运营管理水平。

报告期内，公司成功举办“慧聚医疗 智见未来”Winning World 2018用户大会，本次会议共有1,300多名医疗信息会专家出席，共探智慧医疗的建设与方向，聚集人工智能与医疗的结合、区域卫宁3.0、互联网+医疗等领域的新技术与新应用，展业业界标杆应用成果，分享行业解决方案。此外，公司相继亮相中国卫生信息技术交流大会暨软硬件与健康医疗产品展览会、中国医院协会信息网络大会暨中外医疗信息网络技术和软件产品展览会等行业会议，推广并完善产品及应用方案，强化与合作伙伴的合作。基于公司优质产品及服务，公司荣获“2017年度十佳服务口碑奖”、临床药学智慧平台荣获“2017年度优秀创新案例奖”、“2018上海服务业企业100强”、“2018上海民营服务业企业100强”、“2018年度浦东新区民营企业突出贡献奖”等奖项和荣誉，市场活动力度的加大以及各项荣誉的获得进一步扩大了公司自主产品的影响力和知名度，提高公司的综合竞争力。

## （二）经营情况分析

### 1、营业收入

单位：元

	2018年		2017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	1,438,761,343.81	100%	1,203,756,273.71	100%	19.52%
分行业					
医疗卫生信息化行业	1,425,554,551.38	99.08%	1,202,869,286.17	99.93%	18.51%
其他	13,206,792.43	0.92%	886,987.54	0.07%	1388.95%
分产品					
软件销售	800,138,253.26	55.61%	651,961,123.91	54.16%	22.73%
硬件销售	303,969,647.15	21.13%	352,674,431.60	29.30%	-13.81%
技术服务	321,446,650.97	22.34%	198,233,730.66	16.47%	62.16%
其他	13,206,792.43	0.92%	886,987.54	0.07%	1388.95%
分地区					
上海	335,521,629.93	23.32%	246,244,585.93	20.46%	36.26%
其他华东地区	377,902,509.94	26.27%	317,534,182.74	26.38%	19.01%
华东小计	713,424,139.87	49.59%	563,778,768.67	46.83%	26.54%
华北	547,878,103.77	38.08%	478,406,781.39	39.74%	14.52%
华中	74,338,615.62	5.17%	76,645,625.81	6.37%	-3.01%
华南	103,120,484.55	7.17%	84,925,097.84	7.06%	21.43%

## 2、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）	87,427,393.74
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	6.07%
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	北京京都儿童医院有限公司	28,747,393.05	2.00%
2	凤阳县卫生和计划生育委员会	16,099,184.34	1.12%
3	上海市浦东新区卫生发展研究院	15,000,382.72	1.04%
4	连云港市第二人民医院	14,418,103.46	1.00%
5	上海市黄浦区卫生和计划生育委员会	13,162,330.17	0.91%
合计	--	87,427,393.74	6.07%

### 公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	107,239,982.39
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	22.33%
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	北京神州数码有限公司	44,776,776.94	9.32%
2	南京天昶通科技有限公司	30,146,551.72	6.28%
3	上海兴容信息技术有限公司	11,190,675.28	2.33%
4	帆存数据技术（上海）有限公司	10,795,857.97	2.25%
5	戴尔（中国）有限公司	10,330,120.48	2.15%
合计	--	107,239,982.39	22.33%

## 3、费用

单位：元

	2018年	2017年	同比增减	重大变动说明
销售费用	200,844,773.63	155,827,289.51	28.89%	
管理费用	118,079,752.60	115,663,602.93	2.09%	
财务费用	8,016,580.08	3,936,222.45	103.66%	主要是利息收入同比减少所致。
研发费用	147,208,167.90	110,225,921.01	33.55%	主要是业务增长带来人工成本增加、创新型业务研发投入增加所致。

#### 4、研发投入

报告期内，围绕《卫宁健康产品家族三年发展纲要2018-2020》，贯彻纲要发展战略及行动路径，研发包含“智慧医院2.0”、“区域卫生3.0”以及“互联网+2.0”在内的新一代智慧应用产品。以大数据和人工智能技术为依托，通过数据反哺业务、重构医疗服务实现产品和服务的深度拓展；以移动互联和区块链为依托，消弭边界、重构价值链，实现产品和服务的广度拓展。

“智慧医院2.0”以人工智能为引擎，以平台为基础，在对数据进行统一治理和深度利用基础上，构建“以人为中心”的主动、精准的医疗服务体系，提高参与者满意度，提升医院能级。在临床应用方面，电子病历系统EMR引入模板知识库，强化病历质控管理，实现医生质控自评、科室质控、医法院级质控多级管理；升级移动医生站，增加智慧语音医嘱与病历录入和病历无纸化功能，真正实现无纸化查房，实现智慧移动临床应用。研发医务管理系统，覆盖医务工作中的台账、审批、授权、医生档案等七大板块，大大提高了医务管理的效率以及质量。围绕临床数据中心CDR，打造患者360视图、电子用药清单（EMAR）、闭环管理系统和患者问题清单，对药品事前、事中和事后环节连续性控制，完成业务流程的闭环管理和关键异常情况自动汇聚，提升医疗效率质量，保障患者安全。在医学影像系统方面，研发儿童骨龄、肺结节检测和胸片常见疾病辅助检测系统，通过深度学习算法，挖掘影像数据的形态学、灰度、纹理特征，构建基于AI引擎的辅助诊断平台，实现人工智能技术面向临床业务系统的快速转化。响应国家服务于患者的政策，延展患者移动应用，帮助患者第一时间在移动设备上查看院内发布的个人检查报告和影像，突破报告和影像调阅的空间时间限制。

“区域卫生3.0”以支撑新医改（《“健康中国2030”规划纲要》、《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》和《进一步改善医疗服务行动计划(2018-2020年)》）等政策为目标，覆盖全民健康、三医联动、分级诊疗、便民惠民、综合监管等业务，推动健康相关产业的协同发展。开发云HIS数据中心管理平台，基于分布式数据库进行大数据存储和计算，并完成云HIS重点业务实时监控和运维管理等功能。针对区域绩效考核系统建立绩效考核模型，形成区域一体化的绩效考核解决

方案，完成考核评分模块的可配置化，实现精细化奖金分配。在创新技术应用方面，基层医疗信息系统与卫宁实验室合作推出了支持PC端与APP端应用的人脸识别服务平台，实现AI技术在基层医疗机构的落地应用。在医养结合创新业务建设方面，开发了机构养老、居家养老和医养融合平台等创新应用，成为全国第二批智慧健康养老示范企业，为养老行业提供了一个整体的信息解决方案，并进一步拓展了新的市场空间。

“互联网+2.0”围绕互联网医院的建设需求，对接医院内部及协作医院的信息系统，提出“一个中心，两个平台”（即数据服务中心，互联网应用平台、互联网监管平台）的模式。在打造患者就医服务、健康管理、互联网诊疗、远程医疗协同、家庭医生服务等应用服务的同时，运用信息化手段对互联网医院进行全过程、全方位、全自动在线实时监管，助力实体医院实现全面互联网化。继续完善基于大型高并发高可靠架构的区域互联网医疗健康业务和监管一体化平台的业务功能及底层架构升级，进一步提升平台SaaS服务能力和管理能力，降低互联网医院的建设时间和管理成本。开发基于区块链技术的医疗数据隐私保护及价值链跟踪系统，提升基于互联网技术的医疗数据安全性和流通性，为医疗大数据的利用奠定基础。研发基于AI和大数据技术的互联网医疗健康辅助协作系统，帮助医疗机构、医务工作者以及健康生态参与者更高效的基于互联网进行协作，充分发挥互联网医院价值。构建医疗健康互联网开放平台，面向广大互联网医院、医疗健康互联网生态厂商开放平台业务服务能力以及数据服务能力，鼓励专业厂商和生态伙伴基于医疗数据和平台医疗健康服务能力构建更新更专业的垂直领域应用和商业价值。

报告期内，公司研发投入29,092.20万元，占营业收入20.22%，公司及全资子公司申请获得77项计算机软件著作权。

#### 近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2018年	2017年	2016年
研发人员数量（人）	1,543	1,384	988
研发人员数量占比	36.38%	38.31%	35.93%
研发投入金额（元）	290,921,964.57	241,800,279.00	129,422,958.35
研发投入占营业收入比例	20.22%	20.09%	13.56%
研发支出资本化的金额（元）	143,713,796.67	131,574,357.99	44,771,236.54

资本化研发支出占研发投入的比例	49.40%	54.41%	34.59%
资本化研发支出占当期净利润的比重	46.84%	57.27%	8.52%

### 研发项目情况

单位：元

项目名称	研发资本化金额	相关项目的基本情况	实施进度
智慧医疗信息系统三期	123,610,182.18	智慧医疗实现医疗信息资源的交换、共享，实现服务的互连互通和互操作。在不同医疗机构间建立健康信息整合平台，使服务机构业务流程可以整合，医疗信息和资源可以共享，跨医疗机构可以在线预约、分级诊疗和双向转诊，实现“小病在社区，大病进医院，康复回社区”的便民就诊模式，从而大幅提升医疗资源的合理化分配。	进行中
基于互联网的家庭医生签约管理	20,103,614.49	建设以居民健康档案、电子病历两大应用主线为切入点，以优化流程、促进业务融合、惠及居民为宗旨，以实现公共卫生、医疗服务、医疗保障等重点业务的互联互通和信息共享为基本要求，构建卫生信息网络综合平台，为医疗卫生人员提供技术支持，让城乡居民获得更加便捷、高效的医疗卫生服务。	进行中

公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不能满足前述条件的开发支出计入当期损益。

上述项目均经过市场调研，项目可行性研究报告、项目立项报告、项目预算、项目决策分析等环节严格的项目评审。

上述资本化研发项目基于无形资产的使用或出售在技术上具有可行性，且公

公司有依赖上述无形资产进行销售的意图，基于无形资产完成的软件解决方案存在市场。公司营业收入及经营活动现金流入足以支撑研发工作，公司研发经验丰富，有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该项目的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

公司设立了完善的研发体系，从产品的立项、评审、开发、测试、发布评审、发布等均建立了相应的流程或制度，建立了相应的控制措施和识别标识，确保资本化的准确。

## 5、现金流

单位：元

项目	2018年	2017年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,692,065,175.02	1,277,941,617.42	32.41%
经营活动现金流出小计	1,568,170,647.84	1,198,154,432.01	30.88%
经营活动产生的现金流量净额	123,894,527.18	79,787,185.41	55.28%
投资活动现金流入小计	25,950,208.68	6,349,558.46	308.69%
投资活动现金流出小计	276,247,069.61	255,407,586.34	8.16%
投资活动产生的现金流量净额	-250,296,860.93	-249,058,027.88	-0.50%
筹资活动现金流入小计	428,339,171.59	488,566,543.86	-12.33%
筹资活动现金流出小计	271,578,198.70	436,208,447.65	-37.74%
筹资活动产生的现金流量净额	156,760,972.89	52,358,096.21	199.40%
现金及现金等价物净增加额	30,358,639.14	-116,912,746.26	125.97%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

(1) 经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加55.28%，主要是公司业务增长，销售商品、提供劳务收到的现金增加所致；

(2) 筹资活动产生的现金流量净额较上年同期增加199.40%，主要是支付的行权个税金额减少所致；

(3) 现金及现金等价物净增加额较上年同期增加125.97%，主要是经营活动现金流入增加所致。

## 6、投资状况

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
41,100,000.00	77,250,000.00	-46.80%

## 7、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
山西卫宁软件有限公司	子公司	软件开发、软件服务、网络系统集成； 批发零售科教仪器、办公用品、鞋帽； 监控； 服装经营项目。	500 万元	254,796,819.88	121,012,961.12	153,089,106.30	43,312,652.82	37,675,693.99

#### 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
宣城卫宁软件科技有限公司	新设	进一步强化公司在医疗健康信息化领域的竞争优势和市场开拓及服务能力，提升公司盈利能力和持续发展能力。截至本报告期末，公司尚未对宣城卫宁实际出资。
快享医疗科技（上海）有限公司	新设	进一步强化公司在医疗健康信息化领域的竞争优势和市场开拓及服务能力，提升公司盈利能力和持续发展能力。

#### 四、公司未来发展的展望

##### （一）公司所处行业格局和发展趋势

公司所处的医疗健康行业处在蓬勃发展和纵深推进阶段，国家及各级地方政府始终围绕健康中国的国家战略，从政策层面持续推动包含全面改善医疗服务、智慧医院、医疗联合体、“互联网+医疗健康”等各医疗健康信息化具体方向的发展及创新落地，具体如下：

坚持建设健康中国为根本立足点：2016年10月，中共中央、国务院发布《“健康中国2030”规划纲要》，明确围绕人民健康，共建共享推动健康中国建设，该政策成为国家医疗事业发展的纲领性文件。

传统医疗信息化领域政策持续推进：1）持续推动改善医疗服务行动计划：2018年1月，国家卫健委下发《关于印发进一步改善医疗服务行动计划（2018—2020年）的通知》，同年10月，下发《进一步改善医疗服务行动计划（2018—2020年）考核指标》，分别面向医疗机构及卫生健康行政部门，其中对

医院创新服务模式（预约诊疗、远程医疗、临床路径、多学科诊疗等）和智慧医院（如电子病历评级达标要求、移动支付、智能可穿戴设备、药房自动化等）做出了细化的评价规定，从而催生信息化更高阶更精细的需求。

2) 国家全力全面推进智慧医院建设：2018年8月，国家卫健委印发《关于进一步推进以电子病历为核心的医疗机构信息化建设的通知》，文件明确要求持续推进以电子病历为核心的医疗机构信息化建设，提出到2019年，地方各级卫生健康行政部门辖区内所有三级医院要达到电子病历应用水平分级评价3级以上，即实现医院内不同部门间数据交换；到2020年，达到分级评价4级以上，即医院内实现全院信息共享，并具备医疗决策支持功能，三级医院要实现院内各诊疗环节信息互联互通，达到医院信息互联互通标准化成熟度测评4级水平。2018年12月，国家卫健委印发《关于印发电子病历系统应用水平分级评价管理办法（试行）及评价标准（试行）的通知》，提出到2020年所有二级医院也要达到分级评价3级以上。这意味着针对智慧医院建设有了更为明确的建设及评价要求。

3) 加速形成全国分级诊疗优质体系：2019年1月，在2019年全国医疗管理工作会议上，国家卫健委明确2019年将大力推进医疗联合体建设试点，在全国建设100个城市医疗集团和500个县域医疗共同体，逐步形成基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动的分级诊疗模式。

创新大健康服务业发展全面启动：2018年“互联网+医疗健康”政策频发，推动产业发展：2018年4月，国务院办公厅发布《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》；2018年7月，国家卫健委和国家中医药管理局联合发布《关于深入开展“互联网+医疗健康”便民惠民活动的通知》，进一步明确我国“互联网+医疗健康”的总体目标和互联网便民惠民的宗旨；2018年9月，国家卫健委和国家中医药管理局联合颁布的互联网三政《互联网诊疗管理办法（试行）》、《互联网医院管理办法（试行）》及《远程医疗服务管理规范（试行）》，进一步深化落地发展意见，为互联网诊疗及互联网医院赋予明确概念、定位与职责，为企业乃至整个行业明确了依托互联网发展医疗服务的规范路径。

近年来，随着国家政策的推动，我国医疗卫生信息化产业呈现高速发展态势，

新需求持续增厚市场空间。据IDC《中国医疗行业IT市场预测，2018-2022》研究报告显示，2017年中国医疗行业的IT花费是427.5亿元人民币，预计到2022年该市场规模将达到672.8亿元人民币。据IDC《中国互联网医疗市场预测(2017-2021)》研究报告显示，预计到2021年互联网医疗增值服务收入（主要是药品增值和住院治疗服务增值）达到560亿元人民币，互联网问诊收入将达到342亿元人民币。

随着医疗卫生体制改革的持续深化，信息化作为医改推进支撑的作用越来越大。2018年2月27日，国家卫健委发布会上提到“信息化”是建设紧密型医联体的最重要手段。事实上无论是分级诊疗/医联体、全面改善医疗服务计划等医疗健康行业政策对信息化的强烈需求，还是智慧医院、“互联网+医疗健康”等明确围绕聚焦医疗健康信息化出台的政策都表明对信息化的强劲需求。这些政策的不断落实将为医疗健康信息化建设带来新一轮的需求。

## **（二）公司所处行业的市场竞争形势**

公司自成立以来一直专注于医疗健康领域，目前拥有齐备的产品服务、领先的技术体系、丰富的项目实施交付经验等，能满足不同医疗机构的需求，公司自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等创新业务的发展，贯彻公司“4+1”发展战略（云医、云康、云险、云药+创新服务平台）。经过多年积累，公司已成为国内医疗健康信息化行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商，公司产品在理念、技术及模式上均具领先优势，并得到客户的广泛认可。截至2018年底，公司已累积为全国6,000多家医疗机构提供过产品和服务，其中包括400多家三级医院。创新业务已对接2,000多家医疗机构，树立了全国互联网医院标杆——邵逸夫互联网医院，并在浙江省打造了全国首个“服务+监管”一体化互联网医院平台。面向未来，公司将围绕未来医院这个全新生态打造下一代产品，将在智慧医院、互联网医院发展的基础上进行跃升，形成三者的有机融合，实现医、护、管、患的在线协同，为医疗服务供给侧效能带来跃升式升维，真正围绕价值链提供服务。

## **五、公司既定的发展战略以及2018年经营计划**

### **1、公司既定的发展战略**

以做大做强HIT为基础，积极布局和转型医疗健康服务业发展，建设4+1云服务体系（云医、云药、云险、云康+创新服务平台），形成区域为重点，整合为依托，线上线下一体化标志，集互联网+（医疗、药品、保险）为特征的医疗健康服务新模式，实现公司由软件服务向医疗健康服务的发展转变。

## 2、2019年经营目标

（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）市场营销

积极把握医疗卫生信息化、互联网+医疗健康等利好政策机遇，根据既定战略目标，除维护好现有客户和销售渠道外，继续深化市场策略制定和商机管理工作，进一步完善销售体系，提升市场研究水平和销售人员能力，强化需求定义、产品策划和商机转化能力，逐步由销售额优先的考核转向以利润优先的考核模式。

### （2）产品研发

2019年，公司的技术与产品战略规划将重点考虑通过HBT（医疗业务技术：内容及服务重构实现生态赋能）解决内容及服务重构，规划设计新一代智能化产品。新一代产品具备云化、集团化架构，以此增加技术对业务的驱动力，为医院提供创新动力，帮助医院数字化转型，实现生态赋能。

### （3）经营管理

公司将持续完善治理结构，加强内部控制建设，推动制度和流程优化，利用信息化手段推进精细化管理，加强预算管理和成本控制，提高生产效益及管理水平。同时，进一步完善人才的培养、引进和激励机制，建立适用现代化企业发展的人才队伍。

## 六、公司可能面对的风险

### 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风险。

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：最近三年，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，软件及技术服务收入、净利润在上、下半年分别占比平均约为35%、65%。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

二〇一九年四月二十四日