

## 万达信息股份有限公司

### 投资者关系活动

<b>名称</b>	万达信息股份有限公司近期经营&可转债赎回情况说明会
<b>时间</b>	2020年3月23日（星期一）15:30-16:30
<b>地点</b>	电话会议
<b>参与人员</b>	<p><b>公司人员：</b> 万达信息副董事长、总裁胡宏伟；董事、高级副总裁、代董事会秘书姜锋</p> <p><b>机构人员：</b> 天弘基金；摩根士丹利基金；安信基金；中海基金；华泰柏瑞基金；中银基金；长信基金；中海基金；信达澳银基金；融通基金；招商基金；华富基金；华商基金；长城基金；万家基金；中欧基金；广发资管；博时基金；平安基金；东方基金；国寿资产；国联安基金；国投瑞银基金；易方达基金；鹏华基金；广发基金；上投摩根基金；德邦基金；新华基金；中融国际信托；人保资产；东方证券自营；中信资产管理；太平洋证券；中信证券；西部证券；长江证券；长城证券；安信证券；东吴证券；财富证券；国泰君安资产管理；野村证券；平安证券；凯丰投资；长城人寿保险；平安银行；兴业银行；尚信资本；上信资本；深圳榕树投资；上海涌金投资等</p>
<b>过程</b>	<p>一、万达信息副董事长、总裁胡宏伟简要介绍公司</p> <p>二、董事、高级副总裁、代董事会秘书姜锋介绍可转债情况</p> <p>三、问答环节</p>
<b>内容</b>	<p><b>一、胡总简要介绍公司近期情况</b></p> <p>这次疫情对全国影响很大，对于信息化企业在一季度确实产生了一定的影响，但同时也为公司创造了很大的商机。过去 20 多年我们在智慧医疗、智慧城市里面积累了大量的资源和能力，及时为各地的抗疫做了大量的工作，包括医疗、教育等领域。</p> <p>现在公司在做转型升级，作为万达信息 2.0 时代，定位是互联网化的科技</p>

型公司，未来与国寿之间有深度的协同。作为未来国寿的一个科技板块，我们在万达信息原有的基础上规划了“3+2”的架构，“3”是基于传统的业务，包含了政务中心、大医卫中心以及信创板块；“2”是战略项目，智慧城市板块和健康管理板块。智慧城市板块将会以现在的市民云团队为主要载体，面向全国拓展我们的市民云业务，作为智慧城市C端的总入口。蛮牛健康作为健康管理的平台，我们会从C端、B端和G端的健康管理入手，全面打造健康中国的健康管理平台。

## 二、姜总介绍“万信转2”赎回的相关情况

经中国证券监督管理委员会“证监许可〔2019〕60号”文《关于核准万达信息股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》核准，公司于2019年3月4日公开发行了1,200万张可转换公司债券，每张面值100元，发行总额120,000万元，期限为6年。经深圳证券交易所“深证上〔2019〕124号”文同意，公司120,000万元可转换公司债券自2019年3月25日起在深圳证券交易所挂牌交易，债券简称“万信转2”，债券代码“123021”。根据相关规定和《万达信息股份有限公司2018年度创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》的规定，公司本次发行的可转债自2019年9月9日起可转换为公司股份。

公司股票自2020年1月13日至2020年3月2日连续三十个交易日中有十五个交易日的收盘价格不低于“万信转2”当期转股价格（13.60元/股）的130%，根据《募集说明书》中的约定，已触发“万信转2”的有条件赎回条款。公司第七届董事会2020年第四次临时会议于2020年3月2日审议通过了《关于赎回全部已发行可转换公司债券的议案》，董事会决定行使公司可转债的提前赎回权，按照债券面值加当期应计利息的价格赎回在赎回登记日登记在册的全部“万信转2”。

本次赎回的相关情况如下：

- 1、本次赎回对象为2020年4月13日收市后在结算公司登记在册的全部“万信转2”，赎回价格为每张100.07元。
- 2、2020年4月14日为“万信转2”赎回日，自2020年4月14日起，“万信转2”将停止交易和转股。本次提前赎回完成后，“万信转2”将在深圳证券

交易所摘牌。

3、2020年4月17日为“万信转2”赎回款的公司付款日，2020年4月21日为赎回款到达“万信转2”持有人资金账户日，届时“万信转2”赎回款将通过可转债托管券商直接划入“万信转2”持有人的资金账户。

4、“万信转2”持有人办理转股事宜的，必须通过托管该债券的证券公司进行转股申报。具体转股操作建议可转债持有人在申报前咨询开户证券公司；

5、可转债转股申报单位为1张，1张为100元面值，转换成股份的最小单位为1股；同一交易日内多次申报转股的，将合并计算转股数量。转股时不足转换1股的可转债部分，公司将按照深圳证券交易所等部门的有关规定，在转股当日后的5个交易日内以现金兑付该部分可转换公司债券的票面金额以及对应的当期应计利息；

6、当日买进的可转债当日可申请转股。可转债转股新增股份，可于转股申报后次一交易日上市流通。可转债转股新增股份享有与原股份同等的权益；

7、持有人持有的“万信转2”如存在被质押或被冻结的，建议在停止交易和转股日前解除质押或冻结，以免出现因无法转股而被赎回的情形。

截至3月23日收市，万信转2的收盘价为151.898元/张，如债券持有人未能在4月13日前转股，公司将以100.07元/张的价格将全部未转股的债券予以赎回，每张价差高达51.828元，将给持有人带来巨大的损失。因此，提醒各位万信转2的持有人，请务必在4月13日前进行转股或者卖出。因各证券公司系统设置不同，因此转股的具体操作方法建议咨询所在证券公司工作人员。

### 三、问答环节

Q：公司目前的复工情况、业务开展包括订单情况如何？政府客户现阶段财政预算压力大不大？哪些领域会受到比较大的影响，哪些领域会是下一步重点投资的方向？

A：疫情确实对我们一季度的业务、特别是传统业务有一定的影响，招投标延缓，对新签订单也产生了不利影响。但在疫情之后，在医疗卫生，尤其是公共卫生、区域卫生领域，信息化将有爆发式的增长。

疫情期间公司一直在内部布局，为下一步项目爆发做准备，同时优化了资源、人员配置。疫情对互联网医院、社区医疗、在线诊疗的促进较大。同时预计城市治理方面也会有较大增长。疫情催生了很多新的消费模式和政府管理模式，我们认为，这次疫情过后，在疾控、公共卫生、大数据领域都会有比较大的发展。这些领域我们在业内有比较强的积累，我们也在研究后疫情时代如何用大数据对整个城市治理和公共卫生体系建设提供更好的支持。

抗疫期间，公司为政府做了比较多的工作，很多都是突发的以抗疫形式来建设的，当期没有产生订单收入。但最近我们也在和政府一起推动，希望把疫情期间做的一些工作通过后期政府购买订单的形式进行弥补，这个工作在推进过程中。

Q: 未来蛮牛健康在产品功能的规划上、健康管理上准备怎么样落地？

A: 蛮牛健康是中国人寿成为万达信息第一大股东后要打造的第一个板块，也是当下最重要的板块。一是学习美国先进的做法和好的商业模式，二是基于健康险管理新规，以及这次疫情之后全国老百姓对健康管理的重视会得到极大的提振，所以我们觉得做蛮牛健康、做健康管理正当其时。

作为产品的形态来说，我们现在把它作为类健康诊疗，定位为全生命周期、全人群覆盖的健康管理。它的底层架构设计分六层。一层是筛查，包括从胎儿开始到老年人的全生命周期的筛查。第二层是以筛查为前提下的介入，包含了各种改善计划、运动计划、饮食计划、睡眠计划、用药计划等等，这个是介入管理。第三层是医疗医护服务，互联网诊疗、在线预约问诊、挂号、健康专家的寻医问药等等这些功能都会加载在上面，尤其是最近互联网医院纷纷上线，像上海的仁济医院、皮肤病医院、徐汇中心医院，包括一些社区都在上线。我们将来在互联网医院方面一是积极申请牌照，第二是和已经上线的互联网医院或者由我们承建的互联网医院进行深度合作，让我们的患者在线处方、在线配药等等这些都可以通过医疗医护服务来得到满足和实现。第四层，我们结合中国人寿的金融功能，提供包括保险、银行的惠民贷等等金融服务在内的金融保险服务。医疗和保险是密不可分的，而且商业保险作为未来重要的补充和社会保障体系的组成部分，商业保险也是对老百姓的重要医疗支持。第五层是基于

处长方、慢病管理来做健康商城服务，包含医药商城、保健品商城以及与健康相关的可穿戴设备、智能穿戴设备等等。第六层，我们会做检验检测，主要是针对居家的检验检测，比如说家庭常用物品或者经常食用的食品，像女性的化妆品、孩子的奶粉等等这些我们会提供一些收费的检验检测服务。

这样的六层架构健康管理的平台，前期会和商业寿险公司进行深度合作，在基本功能提供方面先做一些服务的采购，作为我们的收费来源。第二我们会面向 C 端，借助于国寿的推广，在 C 端做大量的推广并形成收费。

我们分成三个部分，后台是专业的服务，前端做短视频应用，我们也在积极申请短视频资质，通过前端内容的引导带动后端的收费，有点像健康头条的概念，第一次上线预计会有 12 万的短视频同步上线，大量和健康相关的专业资讯，背后基于我们的健康大脑、覆盖 8 千个病种的知识图谱，我们会做的比较专业，与一点带娱乐化的展现。另外我们会做一个小牛管家，基于 AI 和大数据的智能化的虚拟的健康管家作为中间的源载体。前端带娱乐化（短视频），后端是严肃的六层架构服务，中间是基于人工智能的虚拟管家的连接。这块短期内设计完成之后，争取上半年能够上线。

Q: 市民云作为城市级入口价值很高，公司未来发展的思路？

A: 市民云相对来说是比较成熟的产品，在国寿的支持下现在已经覆盖了 41 座城市，用户在 2 亿左右。疫情期间，我们做了上海的随申码，口罩预约、城市管理服务，我们做了很多，直接带动了用户数和活跃用户数的增长。

给老百姓提供在 G 端办事的平台，这个只是市民云其中一部分功能。我们接下来在国寿支持下，要把我们的云化产品复制到全国去，做一个可信的城市生活的服务商。初步设想是做重要的城市入口，用服务来寻找客户，真正以客户为中心，提供城市的可信服务。很多线上企业是把线上的资源通过物流线下化，可能会打掉很多的流通环节。我们想把城市生活线上化，这次疫情催生了国家对城市线上生活的思考，像上海也在推进城市生活线上化。我们一是要提供城市的可信服务，二是把线下实体线上化。

第一步，通过万达信息一网统管、城市治理的能力，打通社区的一网统管，我们称之为智慧社区或者未来社区，让整个社区的管理智慧化、智能化、信息

化。第二步，社区打通之后，我们会做社区与社区之间的互联来实现整个城市的互联。这次疫情让我们看到社区才是最重要的入口，所以我们先把社区智能化、再把社区互联化。在这个前提下，第三步，我们打通各个买单方（金融企业、广告商等），打通之后就有社区的综合运营。

我们在四川的天府云做了初步尝试。社区直接对到C端，在C端提供可信服务给到小区、物业，就会找到巨大的商机。作为建设方，我们也能找到其他的买单方，比如小区的物业会、新建小区的维修基金会和银行、保险有很大关联。全国未来是万区连接、百城联动的格局，是我们未来想要做到的，我们也会借助于我们第一大股东中国人寿的支持，帮助我们在全国范围内进行智慧社区的推广。

蛮牛健康是想打造超级健康管家，城市生活我们想打造超级生活管家，“健康管家比你更懂你的健康”，“生活管家比你更懂你的生活”。将来市民云和蛮牛健康会有很强的互动，只要流量起来并且打造可信服务的提供商，我们相信将来可以作为非常好的城市生活的入口。

Q：公司跟上海市教委合作学生网上授课这块业务最近进展怎么样？收费模式怎样？

A：这次疫情期间我们接到了上海市教委的任务，作为上海大规模教育平台“上海微校”的总包方，整合了腾讯视频、小黑板、上海东方有线这些资源，为上海143万学生与10万老师提供了很好的服务，也得到了相关领导的高度认同。未来会以政府采购方式提供服务。

Q：请介绍一下信创业务。

A：信创主要指安全可靠、自主可控以及国产化替代，万达信息具备甲级涉密资质，加上中国人寿的国资背景，具备很好的先发优势。我们在集成版块有三个涉密资质。

信创业务主要涉及政府端的涉密和非涉密业务、以及金融企业等等关系重大民生的国产化替代，是非常大的市场。目前公司正在和各省对接，未来两到三年，包括今年很多项目都会释放出来，我们再积极争取项目。主要涉及硬件、

软件、操作系统及中间件，公司作为集成商具备资质，主要做集成方案，我们也会寻求上游厂商的总代去介入到这块业务。

Q：公司对于毛利率恢复的预期是什么样的？未来一年管理层认为可能会出现的里程碑的事件有哪些？

A：关于去年业绩的情况，原来的大股东因为个人原因导致公司管理出现了一些问题，在新的管理团队成立以后，引入了波士顿咨询和德勤分别做战略咨询和财务咨询，加大了各方面的管控，尤其是在去年下半年针对应收账款和公司的项目做了一些调整，项目的毛利率、人员成本及财务成本做了进一步优化。

里程碑的事件大家可以关注，（1）万达信息与中国人寿的深入业务协同；（2）重大领域，比如新基建，包括 AI、大数据、工业互联网等等，我们正在紧锣密鼓的部署；（3）传统板块，多年的项目资源积累能否实现互联网化、商业化，这方面公司也有一些计划。

Q：原大股东和新大股东配合情况如何？

A：原控股股东万豪投资由于债务问题申请破产，目前已进入破产清算程序，第一次债权人会议尚未召开。不排除中国人寿参与原股东的破产重整。目前双方配合良好。

Q：是否考虑服务其他保险公司，未来打造超级数据平台？

A：蛮牛健康将来作为大健康管理平台，可以赋能保险、银行等其他金融机构，从业务端角度看除了 C 端之外，还有好多是能赋能给 B 端的，比如保险公司的团险客户及银行的贷款机构都能在健康管理方面做一些工作。

大型的互联网平台也不是一般的中小型险企自己能够打造的，他们销售的大量健康险和保险也会非常需要这样的健康管理平台为他们赋能，我们第一步对接国寿，下一步也会进一步拓展中小险企和其他金融机构。