

证券代码：300168

证券简称：万达信息

万达信息股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-2-25

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	巨曦资产 朱登科 环懿投资 白云汉 聆泽投资 沙小川 明河投资 姜宇帆 中信建投证券 艾柯达
时间	2021年2月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、董秘 张丽艳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q: 2021年的业务营收和利润增长情况预期？2021年新签订单的预期大概多少？</p> <p>A: 2020年全年新签订单近40亿，这些订单是2021年部分收入的有力保障。已经在手的订单，就可以保证2021年的收入至少与2020年持平，而2021年预计新签订单将有两位数以上的增长。</p> <p>Q: 新签合同的盈利能力如何？</p> <p>A: 按照财务口径来分，业务包括软件、集成、运维三类。未来我们将聚焦高毛利业务，公司内部有项目毛利率的考核指标。除非是公司的战略级项目，此类项目对公司在市场、客户拓展上有战略意义。未来软件毛利率有望提高至50%，信创现在毛利率大致为10-15%，未来信创毛利率也将提升。</p> <p>Q: 之前低毛利的合同消化到什么程度？</p> <p>A: 过去一年公司下决心加强项目管理，强化过程管控，细化管理颗粒度，推动项目验收。其中，老合同有两种情况，一种是在2019年已经减值完毕，还有一小部分留在2020年、2021年确认，具体到2021年，老合同的影响已经非常小，约占20%。</p> <p>Q: 公司现在现金流情况如何？</p> <p>A: 2020年经营现金流指标持续改善，历史上首次在第3季度出现单季经营现金流净流入，第四季度是公司回款高峰期，经</p>

营现金流净流入更是得到进一步的扩大，全年累计收回款项 33 亿元，同比增幅 23%，创近年新高，从而实现 2020 年经营性现金净流入同比大幅增长超过 50%。

Q: 区卫、公卫、医保、医院这几块的收入、订单占比和增长情况？

A: 公司收入一般不按照区卫、公卫、医保、医院的口径来拆。我们只能估算 2020 年新签订合同中各业务占比。其中，大约 25% 为区卫，25% 为公卫，13% 为医保。未来我们预期公司订单和收入增量多在医院和公卫，预期增长率有望达到 50%。

Q: 互联互通的整体建设情况，公司占比如何？

A: 截止 2020 年底，通过测评的 128 个互联互通，万达信息有 46 个，占 36%。其中，四级甲等以上 89 个，万达信息 36 个，占 40%。其中，五级乙等以上 7 个，万达信息 4 个，占 60%。

Q: 蛮牛健康和国寿大健康平台对接情况？

A: 前期已实现蛮牛健康新冠早筛家庭健康服务在国寿大健康平台的投放，未来，双方还将进一步融合对接，持续实现蛮牛健康与国寿大健康双方产品服务的相互投放，深度协同、双向引流。

Q: 健康云、市民云目前最新发展情况？

A: ①健康云：2020 年新拓城市 48 个，累计覆盖城市达 55 个，拓城速度加快；平台新增用户数 1971 万，同比增长 511%，累计用户数 2636 万，同比增长 308%；健康云线上互联网医院接入 10 家。收入方面，2020 年实现约 1.2 亿，同比翻番。2021 年计划新拓展城市 35 个，累计覆盖城市达 80 个；平台注册用户数达 4000 万；健康云线上互联网医院拓展至 50 家。②市民云：2020 年新拓展城市 12 个，合计签约城市 20 个，拓城数量倍速于去年，倍增于竞争对手；用户数方面，全年新增用户数 5010 万，累计注册用户数 7168 万，同比 2019 年增加 232%；运营收入方面，2020 年实现突破 8000 万，同比实现翻倍增长。市民云主要围绕商业化变现进行探索，在政府购买服务、企业购买服务、提供金融保险等增值服务方面，都取得了初步成效。此外，与广发银行业务合作取得进展。此外，市民云已经在数字工会、数字社区等领域进行落地尝试，这些将在 2021 年呈现效果。市民云 2021 年计划新拓展城市 15 个，合计达到城市 35 个；注册用户数预计达 9000 万~1 亿；收入破亿、力争翻番，提高增值服务占比。

Q: 信创业务这块下游需求目前怎么样？

A: 信创行业是一个带着特殊属性的业态，是国家战略，信创真正的发展才刚刚开始，业务增量是一个逐年递增的过程，从

	<p>目前来看，2021 年市场增量预计将超过 2020 年。随着信创技术应用和政策导向从党政机关逐步扩展到金融、教育、医卫、能源、交通这些行业，公司将依托大股东支持，重点加大在金融行业信创方面进行探索推进的力度。</p> <p>Q: 医院今年的信息化支出情况？订单需求是否有大幅改善的可能？</p> <p>A: 据相关的研究机构报告，2020 年医疗 IT 规模在 600 亿左右，随着后疫情时代医疗补短板、新基建的投入不断加大、大量新建医疗机构的陆续落地，预计 2021 年医疗 IT 规模会达到 700 亿以上，万达信息拥有上海复高（主要面向中大型医院）和宁波金唐（主要面向中小型医院和医共体）两个主攻医院市场的子公司，预期 2021 年的订单也将有所增长，相应的市场也会从上海、浙江为主，扩展到全国。</p> <p>Q: 与国寿集团之间的协同合作能否具体说明？</p> <p>A: 国寿协同方面，公司已经搭建了完整的组织架构，以公司日常经营的管理层做主导，分了 5 个小组，每个小组都有主导人，下面有具体的对接人。未来，我们和二股东和谐健康的协同机制也会建立起来。国寿协同已经积累了宝贵经验，效果也十分明显。2019 年 11 月至 2020 年 12 月末，由中国人寿推介等协同新增业务金额 6.09 亿元，其中，销售合同 14 份，金额为 3.84 亿元，已中标尚未签订合同项目 2 个，金额为 2.25 亿元。此外，万达信息与中国人寿直接签订销售合同及已中标合同金额合计已达到 8,528.71 万元。2021 年，在国寿协同深化的背景下，公司在金融领域信创的能力有望提高。如果未来公司能拿到大股东国寿的信创项目，也意味着我们在金融行业有了标杆案例。积累了行业经验之后，公司就能持续开拓其他省份、其他行业的信创项目。2021 年，在国寿协同深化的背景下，我们智慧政务的增长也非常受益。借助当地国寿分公司的力量，推进当地的销售，对我们拓展全国业务是非常有利的。</p> <p>Q: 蛮牛健康业务发展预期如何？</p> <p>A: 目前蛮牛健康收入分为以下几部分：1) 会员卡的权益服务类收入 2) 蛮牛商城的销售收入 3) 健康小屋收入 4) 培训收入。其中，会员收入（权益卡）占整体收入的大部分。现在蛮牛健康 2019 年底在途合同金额就将近 1 亿。因此对蛮牛健康今年全年的收入还是可以期待的。根据目前的订单预期来讲，3 个亿的收入算是比较保守的数字。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021. 2. 25