

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：2021-3-11

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	AVANDA INVESTMENT MANAGEMENT, BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT, BRILLIANCE CAPITAL, CHINA EVERBRIGHT, COMGEST FAR EAST LIMITED, DORIC CAPITAL CORPORATION, GOLDMAN SACHS, HDH CAPITAL, JANCHOR PARTNERS, KEYWISE, KINGS COURT, LION GLOBAL, ORIENT SECURITIES, SEQUOIA, TIGER GLOBAL, VANECK INVESTMENT MGT (SHANGHAI) CO. LTD
时间	2021年3月11日
地点	万达信息会议室
上市公司接待人员姓名	董事、高级副总裁姜锋 高级副总裁、董秘张丽艳
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 万达信息股份有限公司成立于1995年。业务领域方面，公司凭借多年积累，对多个重要领域都有所涉及，能够为政府、企业和其他社会组织等各类客户提供医疗医卫、健康管理、智慧城市、信创等领域的整体解决方案。这些领域未来发展空间广阔，赛道够长、够宽、够厚。万达信息创建和运营的公共服务平台服务用户8亿。万达信息的运营能力和服务能力根植于技术能力，公司是国家规划布局内重点软件企业，也是2004年

全国首家整体通过 CMMI5（软件能力成熟度模型最高等级）认证的企业，截止到 2019 年中国大陆通过 CMMI5 的企业只有 343 家。万达信息拥有软件开发、系统集成和运营维护三项最高等级。最近又获得了 ITSS（国家信息技术服务标准运维服务能力）成熟度一级，是国内运维服务能力成熟度最高等级。截至目前，公司已经拥有 1500 余项具备自主知识产权的软件产品和软件著作权、34 项国内外专利技术。

二、分业务具体情况

中国人寿战略投资万达信息以来，基于“健康中国”、“智慧中国”、“安全中国”的宏观需求，积极打造 3+2 的战略规划，整合原有业务，孵化创新业务。“3”是传统业务，包括智慧医卫、智慧政务、信息技术应用创新，“2”是创新业务，包括健康管理、智慧城市。传统优势业务与创新业务紧密联系，互相联动赋能。传统优势业务为公司打造健康管理、智慧城市两大创新板块奠定了坚实的技术基础、行业基础、客户基础。我们在医疗卫生领域的积累会赋能健康管理，在政务领域的积累会赋能智慧城市。而我们在信创领域的积累则会全面提供基础的安全保障支撑。2020 年是国寿入主的第一年，公司直面困难和挑战，明确了“开源、节流、止血、降杠杆、化风险”的基本管理思路。整个 2020 年，我们着重清理了历史遗留问题，营业收入和在手订单显著增加、成本与风险控制得到规范、经营现金流转正、研发加大投入、创新业务当年见效。

根据 2020 年度业绩预告的数据，目前公司传统业务稳中有升，两项创新业务初见成效。具体表现为：

（一）三项传统优势业务稳中有升

1、智慧政务，业务从上海走向全国，在单纯信息化建设的基础上增加了运营服务。2020 年，新签合同 12.8 亿，同比增长 32%。

2、智慧医卫，2020 年新签合同 10.6 亿，同比增长 59%。根据 2020 年度公开招标信息统计订单金额和增长幅度均排在医疗信息化行业前三。据 2021 年公开招标信息统计，公司 1-2 月医疗信息化累计订单近 1.5 亿，同比增长 240%。按行业景气度和我们目前这几个行业的市场地位看，未来订单和收入增长最多的会是医院和公卫，预期增长率有望达到 50%以上。医院端，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 年的订单将增长较快，相应的市场也会从上海、浙江为主，扩展到全国。

3、ICT 业务，协同国寿资源，整合内部资源，2020 年，新签合同 10.3 亿，同比增长 107%。其中，千万大单 19 个，合计金额 7.55 亿，同比 2019 年的千万大单合同数量增长 90%，金额增长 331%。

（二）创新业务初见成效之健康管理

1、蛮牛健康茁壮成长

“蛮牛健康”是万达信息开发和运营的全人群、全生命周期的健康管理 App，是一个开放平台。2020 年 7 月下旬正式上线苹果 APP store 及安卓应用商店，“蛮牛健康”APP1.0 版本的核心功能涵盖健康筛查、在线医疗、家庭医生、预约挂号、健康档案、报告解读、健康商城等多层次的功能。用户群体包括：A 端“蛮牛伙伴”保险业务员端。B 端“蛮牛员福”是给国寿 4 亿团险用户服务，包含 100 万家企业级用户，做企业福利管理，C 端“蛮牛健康”是给个人用户使用。D 端“蛮牛医生”是医生端。

蛮牛健康对于公司的未来愿景使命有重大的支持支撑作用，集合了万达信息原有的技术优势、医疗资源和国寿的优势资源及战略部署。2020 年蛮牛健康实现了当年投入、当年上线、当年获客。2021 年，蛮牛健康预期全年收入保守在 3 亿元以上。蛮牛健康目前用户数据：2 月 11 日上线新春活动以来，C 端的用户总数及注册用户数快速提高，截至 2 月 28 日，用户总数上升至 303.74 万，环比增长 32.65%；注册用户数上升至 58.26 万，环比增长 17.36%。C 端注册用户 MAU 为 9.08 万。

截至 2 月 28 日，与 1 月底相比，A 端的用户总数上升至 30.88 万，环比增长 3.82%；注册用户数上升至 8.99 万，环比增长 6.16%。A 端 MAU 为 10.2 万。

蛮牛健康的收费模式：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。

2、健康云突破发展。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。

（三）创新业务初见成效之以市民云为基础的智慧城市

以市民云为基础的智慧城市商业化变现取得突破。2020 年新拓展城市 12 个，合计签约城市 20 个，拓城数量倍速于以往。用户数方面，全年累计注册用户数 7000 多万，同比 2019 年增加 232%；运营收入方面，2020 年实现约 8000 万。2020 年，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。2021 年将向着收入破亿、增值服务占比大幅度提升的方向努力。市民云 2021 年计划新拓展城市 15 个，合计达到城市 35 个；力争收入破亿，提高增值服务占比。

三、公司战略规划

2021年，公司已经将着眼点放在新的发展，全面转型升级。在“3+2”的战略下，一方面，夯实巩固传统业务板块。医卫、政务和信息技术应用创新是公司传统优势领域，在巩固夯实的同时，加大对新签毛利率和到款的管理力度，不断提高传统业务价值和贡献度。大政务板块注重提供高度协同、整合的信息化服务，建设城市大脑，提升城市的运作效率与管理水平。大医卫板块协同“三医”，全面服务各级医保局、卫健委、医疗机构等行业客户。信息科技创新板块加大全国拓展力度，致力于成为安全可靠、自主可控国产化市场的领先企业。另一方面，孵化打造创新战略板块。主要发力点是蛮牛健康，以及以市民云为基础的智慧城市。

未来，公司将进一步深入与国寿协同，成为“科技国寿”战略的重要承载者，成为国寿外部科技平台。在中国人寿的大力支持下，通过将互联网、云计算、大数据与人工智能等新一代信息技术与公司着力的重点行业充分融合，万达信息将进入转型升级新时代。我们将实现四大转型：经营方式上，实现从项目制向产品化转型；服务对象上，实现从TO G拓展向To B、To C转型；公司性质上，从传统信息技术服务和软件类公司向互联网化转型；服务地域上，从区域性公司（上海）向全国性公司转型。

（四）Q&A

1、国寿集团协同进展如何？

在与国寿的战略合作协议、框架协议和一致行动纲要的指导下，国寿协同的工作稳步有序开展。国寿总公司牵头，各省分公司密切联动。一方面，国寿协同最直观的方式是关联交易。2019年11月至2020年12月末，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。另一方面，中国人寿和万达信息联手拓展外部市场，特别是在政务领域和信息技术创新领域的拓展颇具成效。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。总体来说，国寿和万达信息的双方协同一直在持续稳定推进。

从医卫角度来讲，万达信息与国寿有非常强的协同效应。过去一年，国寿与万达信息在全国的长护险和医疗保险的控费方面有非常多的业务协同。万达信息通过自身在医保领域积累的经验 and 优势，帮助国寿在大病保险方面取得费用节省。万达信息作为科技技术的提供方，协助国寿各个地市公司进行全国医保的费用检查。此外，国寿也在一些省市的业务拓展方面给万达信息提供了帮助。例如，去年公司跟国寿在广西进行了业务协同，在广西医保业务方面取得了突破。以上都是在国寿和万达信息形成了战略投资关系之后产生的协同作用。

2、公司医疗信息化/健康管理和金融机构的协同如何？

我们在医卫板块和金融机构有密切合作。举例：2020 年，我们在上海做了医疗服务“一件事”。自去年 8 月份上线后，能够实现上海医保患者在手机上实现医保费用支付，通过信用卡和银行账户支付。对比传统看病流程，原有流程很长：窗口挂号、排队就诊、开检验单、检查后再就诊，开处方、付费。现在一位上海患者在三级、二级医院和社区卫生服务中心就医，无需窗口支付，实现直接就医。只需通过手机，在互联网医院挂号，凭借电子支付凭证在医保费用中实现自动支付。看完病之后，病人所有账单也通过以上模式进一步整合。此外，我们和商业保险公司有进一步合作。近期可能上线一个系统，将医保、商保支付和个人支付全部打通，形成就医环节中银行、保险公司、医保完整的支付链条。我们利用了医保支付过程中一系列电子化产品。例如医保电子就医凭证、医保电子就医册、医保电子发票等都可以用于医保、商保和个人支付的信息核对。商业保险公司接入我们的系统之后，他们就可以基于我们的电子就医册和电子票据进行理赔，大大减少传统商保公司的理赔流程。未来我们也将会在市民云/随申办平台上，和商保公司商讨开发符合中国医保规则的健康险产品。我们除了可以做线上的支付平台外，我们还可以实现在线销售健康险产品。除了与保险方面的合作，我们和银行方面也有合作。我们和广发银行以及其他商业银行在进行密切沟通。利用随申办/市民云上社保和公积金的数据，和银行进行信用快贷服务。目前这个系统已经开发完毕，已经和商业银行进行沟通，实现万达信息云平台（健康云、市民云）和银行之间的业务协同。在帮助银行获客揽客的同时，万达信息也利用脱敏后的用户数据为银行的信用、风控做支持。对于万达信息本身，我们也能就此开拓新的业务模式和盈利模式。

3、医保信息化最主要的难点是哪部分，导入过程要多久？

我们不存在导入问题。由于 3000 多万上海医保用户都是我们系统的使用者，本身就是医保服务“一件事”的服务人群，因此对我们系统来说不存在导入。但对于保险公司有导入过程。如果商业保险能开发更方便理赔、更易获得的保险产品，那就更容易在我们平台上获得商业保险订单。因此对于保险公司存在导入过程。

4、除了上海，其他城市还有例子吗？

去年 12 月，万达信息拿到了海南三医联动一张网项目 1.9 亿的订单。我们会在海南（医疗改革先行示范区）开展医保、医药、医疗三医联动。以海南乐城为试点，实施更大的改革措施，包括医疗新险种等。除了刚刚提及的关联医保、商保、银行，我们还将药品研发、制药企业、器械、高端康养关联起来，实现完整的三医联动示范，打通医院的就医信息、医保的费用信

息、商保的购买等环节。上海代表传统医保模式，海南代表未来更开放自由的医保模式。这两种模式都将在全国其他省推广。举例：万达信息在全国区域卫生领域和医保领域的市场份额较大。我们是湖南省区域卫生平台建设者。我们和湖南卫健委、湘潭昭山开发区签约了建立湖南省医疗大数据中心的合作协议。未来，我们在湖南省将建立基于湖南省全省医疗大数据平台，为商业保险、制药企业、药品研发等方面创造新业务机会和模式。

5、怎么测算不同层级的省市订单规模？

订单是分成不同业务类型（toG/toC）。传统 toG 的订单，在我们的年报中都有体现，每年 toG 订单都有增长。我们现在大力发展 C 端订单。原来我们在保险公司、金融机构方面的收入占比不高，但是在 2020 年，这些方面的收入也录得明显增长。toC 就是蛮牛健康。这部分我们在市场拓展和商业变现方面都会持续探索。蛮牛是国寿入主万达信息后首个孵化的重点战略项目。聚焦科技化的健康管理和保险的精准服务。蛮牛通过“164 体系（一个开放平台、六层业务架构、四种产品形态）”打造中国版 HMO 模式。“一”是一个开放平台，“六”是六层架构。不是简单的做医疗问诊和配药，公司是从第 1 层筛查、第 2 层干预、第 3 层医疗、第 4 层医药、第 5 层检验检测到第 6 层金融保险，这样六层架构来构建全生命周期、全人群覆盖。这能够给中国人寿以及未来整个保险行业和整个社会提供全周期全覆盖的健康管理服务。“四”是四端联动，因为万达信息和国寿之间会有深度的协同，A 端蛮牛伙伴指的保险业务员端。B 端蛮牛员福是给国寿 4 亿团险用户服务，包含 100 万家企业级用户，做企业福利管理。C 端蛮牛健康是给个人用户使用的。D 端蛮牛医生是医生端，通过统筹医生资源服务客户。我们在 2020 年 10 月 16 日正式发布的是蛮牛基础版本（A 端和 C 端）。目前的收入来源主要是会员收入、商城收入、健康小屋收入和培训收入。其中，培训针对保险行业营销员，因为蛮牛伙伴 APP 的目标群体是保险的营销员。距离蛮牛正式上线才半年不到，我们的收费模式也逐渐清晰和明朗。目前基本路径是为保险行业赋能。在保险行业激烈竞争的行业背景下，未来竞争的胜负手是保险服务的竞争。通过为保险公司的客户提供健康管理服务获得收入是我们目前主要的盈利路径之一。

6、公司健康云、市民云的盈利模式是怎么样的？

市民云的收入主要来自于：1) 政府购买服务，通过为各级政府提供基于云模式的城市超级 App，让政务服务、公共服务像网购一样方便，让政府以更低的成本，更高的效率服务于群众。这部分收入产生于政府购买服务，按约定服务内容、服务量等确认收入。2) B 端购买服务，将经过社区或政府相关机构认证的社区生活服务机构引入，为老百姓提供便民服务、生活服

务，打造可信生活圈。入驻机构购买服务，产生收入。3) 市民云进一步探索金融保险等增值服务，通过为老百姓打造可信金融服务，经市民认可并授权，来提供线上认证便捷服务，从而取代线下繁琐的纸质证明文件获取效率低、重复打印等过程，来获取相关收入。另外，刚刚提过市民云等云业务和保险机构的合作也会产生新的盈利点。此外，我们市民云跟银行机构的合作也在进行中，正在探索在政策法规许可范围内与银行进行相关的合作，研究在用户授权同意的情况下，通过智能化手段解决用户线上线下填写信息、提交证明材料等过程中碰到的操作繁琐、办理周期长等问题，让所有用户都可以安全、便捷、智能地获取可信的普惠金融服务。

健康云的收费模式和市民云在运营收入方面有相似之处。首先，在政府购买服务方面，我们会收到建设费，进入稳定运营期之后将有稳定的运营收入。同时健康云也在进行类似市民云的探索。未来，在数据资产运营方面，会和当地的政府机构进行合作。举例：健康云目前承载着核酸检测服务。现在上海核酸检测唯一线上入口在健康云上。一方面，我们帮政府来进行核酸检测的结果管控，同时通过健康云可以方便老百姓拿到检测的电子化凭证。另一方面，我们通过健康云平台，对接了提供服务的第三方，尤其是民营第三方检测机构。如果在上海要做核酸监测，就需要在健康云扫二维码，才能在试管上形成二维凭证。因此我们不同于京东健康等，他们只做了一端，即帮你预约，但我们是端到端的服务。在其他健康云覆盖的城市，我们也在开展类似业务。总体来讲，未来我们在C端和第三方检测机构方面也可能有一部分收入。

7、公司与医渡科技是直接竞争关系吗？

不是直接竞争关系。他们在医疗大数据的细分市场是做的比较好的。万达信息在医疗信息化技术方面深耕20多年，在医保、医疗、医药方面拥有深厚的行业经验和历史积累。我们在90年代就开始做医保，在SARS之后我们就开始进入公共卫生应急指挥系统和医疗区域信息化系统。我们把传统医院内部的系统打通为医院和医院之间共享的信息系统，实现了医疗机构的互联互通互认，所以在整个三医领域我们会更加全面。

而且在这个领域，我们也是国内为数不多的能够提供完整三医联动解决方案的公司。在三医联动领域我们和医渡并不竞争，因为我们的范围比它更广。海南去年12月份招标时选择了万达信息，也是因为万达信息是国内唯一能够提供完整解决方案的系统供应商。在医疗大数据领域，医渡可能会比较深入。但万达信息在这个领域也投入了很多的力量。我们也是国家唯一一个医疗大数据国家重点实验室的承建单位。。我们在宁波鄞州有专门做医疗大数据的合资公司。在去年疫情初始阶段，我们鄞州的医疗大数据平台就率先预测到了整个鄞州地区新冠疫情的趋势。因此很快采取了措施，在2月6号以后，整个鄞

	<p>州地区就再也没有出现新增的本地疫情。所以严格意义上来说，我们跟医渡并不是直接竞争关系，或许在细分市场有一定竞争，但我们在三医领域更加全面。</p> <p>8、蛮牛和平安好医生在产品方面的差异是什么？</p> <p>1)定位不同：蛮牛健康是以金融科技为特色的综合类健康管理服务商。2)模式不同：蛮牛健康不会像平安好医生类似的竞品公司，去自建医生团队或医助团队，因为成本很高、资产配得很重。现在类似这样的创业公司也很多，公司以拼长板的方式，把优秀的第三方整合在蛮牛健康上，是一个开放的平台。3)主销产品不同：蛮牛健康目前主打四大主销产品类型：健康权益、蛮牛商城、医保科技、培训服务。健康权益：权益服务（家庭医生、绿通、医疗费垫付、吉祥三宝）、健康筛查（中医 AI 检测、健康自测、脑卒中筛查）、问诊挂号、体检服务、基因检测、生命银行、癌症早筛、健康关爱卡；蛮牛商城：重疾特药、OTC 药品、保健品，健康小屋、可穿戴设备，还有大量的生活用品；医保科技：专属客户线上保险服务平台、专业专项健康管理会员服务平台、产品定向渠道供应链服务平台、企业人员管理与保险协同互动运营平台；培训服务：以直接面授、视频、直播等形态提供各类专业培训及关联企划，帮助各级营销机构强化专业素养，提升业务能力，并直接大量获客。并且，蛮牛是基于万达信息医疗行业经验的。相比平安好医生自建医生团队、从头积累医疗数据，我们有行业基础和数据基础。举例：在商业保险理赔方面，传统理赔是需要老百姓将医生手写的就医册作为附件上传。但手写就医记录难以辨识。我们现在做的电子就医册解决了以上问题。通过病人合理授权就医册，商业保险公司就能使用这些结构性数据，在做核保核赔的时候也会更简单，并且也不会涉及用户数据的个人隐私保护问题。万达信息将在医疗、医保、医药领域的行业经验和积累，再加以创新性的开发，去赋能蛮牛健康，在信息利用、安全合规方面为保险公司和参保人提供更好的服务。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021. 3. 11