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：2021-3-18

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☑其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	SCRIPTS Asia 安信证券 北京新华汇嘉投资 东方汇富投资 东方证券 东兴证券 东证资管 光大证券 广发资管 国际货币经纪 国金证券 国盛证券 国寿资产 国泰君安证券 国元证券 海通证券 华创证券 华西证券研究所 华泽投资 稷定投资 建信人寿保险 江苏大正十方股权投资基金

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	江西省国资汇富产业整合投资管理有限公司 交银康联人寿保险 开源证券 朗新科技 猎户星空 民生证券 名禹资产管理 诺德基金 平安银行 平安证券 平安资本 青岛朋元资产管理 融通基金 上海德邻众福投资 上海沣杨资产管理 上海迅胜投资 上海颐阳资产管理 上海弋江投资 尚峰资本 申万宏源 深圳市远望角投资 泰山财产保险 彤源投资 万联证券 西藏中睿合银投资 西南证券 香港京华山一国际 新时代证券 兴业证券

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	兴业证券经济与金融研究院 易方达基金 优益增投资 元兹投资 圆信永丰基金 粤开证券 长城财富保险资产管理 长江证券 浙江巴沃资产管理 中国人民健康保险 中海基金 中金公司 中融信托 中泰证券 中信保诚 中信建投证券 中信证券
时间	2021 年 3 月 18 日
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司 接待人员姓名	国寿集团投资管理部总经理、万达信息董事长 匡涛 万达信息董事、高级副总裁 姜锋 万达信息高级副总裁、董事会秘书 张丽艳 蛮牛健康总经理 朱志嵩
投资者关系活动 主要内容介绍	**一、高级副总裁、董事会秘书说明公司本次终止定增事项并介绍公司近期经营情况** 首先，感谢大家在休息时间参加万达信息的交流会，以下我分几方面向各股东、投资者就此次终止定增事宜和近期经营情况做个汇报： **(一) 终止定增的原因**

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	公司于 2020 年 8 月启动定增。期间，万达信息、中国人寿及中介机构与监管机构保持了密切沟通。尽管中国人寿对万达信息发展拥有较强的战略资源并能对万达信息形成较强的业务协同效应，但经过对政策的研究以及多方沟通，可能仍不能满足再融资新规对于战略投资者锁价发行的规定，因此公司决定终止本次定增，向深交所申请撤回材料。 **（二） 终止定增对公司经营暂无影响** 终止定增事项不会对公司目前的生产经营产生不利影响。公司经营现金流持续改善，在去年三季度实现正流入，第四季度正向流入进一步扩大。同时，银行对公司授信额度充足。公司自有资金和银行贷款可以满足公司在手业务和拓展业务的需要。 **（三） 公司将积极寻求新的融资方案** 当前，公司正在进行转型升级，发展需要进行融资。我们将本着有利于公司持续健康发展、顺利转型升级的原则，有利于维护公司股东利益的原则，有利于推进战略和业务协同的原则，积极加强与相关各方的沟通联系，争取尽快推出新的方案。当然，我们也会密切关注资本市场环境变化，紧密跟踪监管政策最新要求。 **（四） 全力推进与股东合作项目的实施落地** 就大家关心的万达信息与国寿合作项目的进展情况，双方都在磨合中推进。近期，中国人寿提名了杨传涌先生为公司监事候选人，旨在进一步加强国寿协同。万达信息与中国人寿达成的合作协议和业务协同一致行动纲要会一如既往地，稳妥高效推进下去。同时，我们也将积极探索与二股东和谐健康的战略和业务协同，双方已经在进行接触，寻求协同的突破点。 **（五） 公司当前经营情况** 去年年末，公司在手订单约 42 亿，为今年的业绩释放奠定了充分的基础。同时，公司加强项目精细化管理，科学分类，

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	及时追踪、预警、整改，目前来看，一季度计划验收的合同进度总体正常，可按期完成验收。 今年以来，我们新签订单和到款在去年大幅增长的基础上继续向好。截至 3 月 15 日，新签订单金额近 3 亿（2.91 亿），同比增长 11.5%。到款 3.37 亿，同比增长 50.35% 。 分业务来看，传统业务中，智慧医卫、智慧政务订单增长明显。据 2021 年公开招标信息统计，公司 1-2 月医疗信息化累计已签和在途订单近 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是医院端和公卫，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 年订单将较快增长，相应的市场也会从上海、浙江为主，扩展到全国。智慧政务今年新签合同金额为 1.06 亿（同比增长 90%）。此外， ICT 业务新签订单金额也已经超过 5000 万。 创新业务中，蛮牛健康、健康云、市民云都势头不错，并且创新业务之间的协同也初见成效。 1. 蛮牛健康用户增长较快 自今年 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 3 月 15 日，C 端用户总数上升至 357.78 万，与 2 月 15 日相比，环比增长 33.59%；注册用户数上升至 63 万，与 2 月 15 日相比，环比增长 21.04%。 A 端用户数上升至 34.89 万，与 2 月 15 日相比，环比增长 13.63%；注册用户数上升至 10.08 万，与 2 月 15 日相比，环比增长 15.23%。 2. 健康云和市民云的订单和用户数都在稳步增长之中 1）健康云，截止到 3 月 15 日，新签订单已达到 4300 万；用户数据方面，健康云注册用户总数已达 3091 万人，2021 年

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	新增 294 万注册用户。 2）市民云，截止到 3 月 15 日，新签订单已达到 1150 多万，市民云平台累计注册用户数已达 7700 多万。 3. 创新业务协同方面，特别是蛮牛健康与市民云建立了良好的资源共享、双向导流的生态。 蛮牛健康“健康资讯”服务分别正式入驻“我的长沙”市民云 App 和江西景德镇市民云“智慧瓷都”APP。 **二、董事长介绍公司与国寿协同情况并表示本次定增终止不会影响双方战略合作关系** 刚才丽艳总把定增和业务的情况简单做了介绍，我这里再做一个简单的补充。定增虽然因政策方面的原因终止，但是中国人寿对万达信息的支持是坚定的，不会改变的。 关于协同方面，国寿和万达信息之前已签署了关联交易的框架协议。但是双方协同效应的释放还需要一定的时间。截至目前，万达信息与国寿集团及成员单位已签订的合同包括已中标的金额已超过了 1.3 亿，其中有国寿整个集团的人力资源系统。万达信息与广发银行等其他成员单位的合作也在逐步推进过程中。今年还中标了中国人寿的智能监控和支付决策平台系统。随着国寿体系和万达信息之间的不断互动，逐步推进协同，我们对这方面也是充满了信心的。 关于定增方面，也是大家非常关注的。也有人提出一些疑问，定增终止了是不是国寿对万达信息的支持会有所改变，这点我给大家做一个澄清，国寿对万达信息的战略投资的定位，没有任何的改变和变化，还是基于长期稳定的全面战略投资，也会把国寿的一些投资资源、保险资源、银行资源等，逐步跟万达信息进行不断的融合和互动，最终实现一个多赢的状态。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	三、投资者问答环节 **1、这次定增撤回是因为交易所对国寿战略投资者身份的认定分歧，那么国寿管理层目前对继续增持万达信息股份的意愿是怎么样的？如果未来国寿要继续增持万达信息的股份，国寿这边决策的一个流程和决策的周期是怎么样的？资本的运作与国寿和万达之间业务合作是否是独立的？国寿和万达之间的业务合作是否顺利？我们现在万达与个险部门合作较多，未来是否可以预见有更多国寿体系内的部门和万达形成业务合作？** 定增撤回主要还是由于政策的原因，对战略投资者资格的认定方面。接下来，我们会综合考虑多种方式支持万达信息。流程方面，定增此前已经过了国寿的审批流程，如果接下来再启动的话，会根据内部流程的审议时间来定。 第二个说业务上，跟国寿之间的业务协同这个事情，肯定是坚定的往前推动的。国寿这样的一个庞大的中央金融企业，融合和协同需要有一个过程，但是双方协同的意识已经在逐步加强，万达信息也会尽最大的努力更好的服务好保险主业，为主业赋能。后续我们会逐步在寿险、在财险、广发银行以及资产管理机构等推进协同和互动。比如说信创业务这块，最近中央金融企业从人民银行一直到金融机构都要推广信创业务，所以这块我们也在不断的往前去推进，不管是传统业务还是创新业务，都要往前去推动。定增终止不影响业务协同。目前经过一段时间的磨合，双方之间的协同已经逐渐的更加规范有序高效的开展。在协同的层级方面，万达信息与国寿集团以及寿险总部，进行了密切的对接，我们有日常的联络机制，日常的沟通机制。在省级、地市分公司的层面，也进行了协同，如联合拜访客户，联合进行拓展等。在协同的领域方面，我们按照业务协同一致行动纲要，在医疗医保领域、基础技术开发领域、客户资源的开发领域，特别是健康管理领域，也都进行了密切

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	的协同。在协同的成员单位方面，万达信息与国寿的协同，现在已经与6个成员单位签订了合作协议。 **2、公司21年目前订单情况？医院及公卫预算情况？下游客户建设重点投向？** 过去一年中国医卫领域发展很快，尤其是在医院和公共卫生领域。2020 年，我们万达信息在整个医疗卫生领域，尤其是在公共卫生领域，市场发力是非常大的，包括在整个湖北的医疗补短板领域，我们在去年11月份和12月份拿下了比较大的订单，金额接近一个亿。另外，去年在12月底我们在海南拿下了海南省的三医联动，订单金额在1.9亿左右。在过去的一年里，在医疗行业我们也获得了非常显著的一些成绩，包括我们在安徽省儿童医院拿下了近亿的医院的订单。2021 年一季度，我们医疗卫生的订单数量也比去年同期有显著的增长。在这个领域，万达信息有能力有机遇。万达信息在医疗卫生领域的竞争优势是我们深耕医疗领域二十几年，所以我们具有医疗的整体解决方案输出能力，尤其是在三医联动和公共卫生领域具有非常强的优势。去年海南的订单实际上就是把医疗、医保、医药全线打通的解决方案。因此，在细分领域，万达信息在目前是国内首屈一指。这也就是为什么海南整个省的系统都选择了万达信息来建设。 2021 年，我们在医疗卫生这些领域应该还会有很强的发展。随着疫情逐步缓解，我们也进入了后疫情时代。除此之外，我们可能还会在医疗大数据、人工智能方面发力。尤其在后疫情时代，怎么样帮助政府进行疫情管控，方便百姓出行，我们也在做大量的工作。例如大家现在看到的电子证明，包括现在我们在上海逐步开展核酸免疫接种的电子证明。之后，我们可能会通过市民云、健康云来电子化这种免疫接种证明，方便大家出去旅行的时候使用万达信息的电子凭证，为老百姓的出

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	行、为政府的治理、为公共安全提供更好的一个保障。 **3、蛮牛 A 端和 C 端拓客情况如何？今年重点推进方向与经营展望是什么？** 去年 7 月份蛮牛在天津试运行，10 月 16 号在北京向全国发布，现在为止差不多是半年左右。现在我们 A 端的客户总量是 35 万，每天大概会增加 1000-2000 人，注册用户量 10.3 万，A 端日活 1-2 万左右。C 端，现在用户总量去重以后为 359.6 万，每天会新增将近 1 万人，其中注册用户量是 63.5 万，大概每天会增加 2000-3000 人左右的注册用户量，这个是我们目前的整个发展态势。 我们 2021 年初制订的工作计划为：两步走、两个发展方向；四个发展步骤；五个业务拓展对象。 两步走：第一，我们要依托于国寿，立足于国寿，服务于国寿，但又不止步于国寿。第二，最终我们要成为一家纯粹的互联网公司，提供面向全生命周期和全人群的健康服务。 两个方向：方向一，保险科技。现在我们的 A 端越来越像一家保险科技公司。我们的保险科技可以全方位提升保险公司的前端、中端、后端功能。前端：我们帮助保险公司的代理人拓客，帮助他经营客户，帮助保险公司各级管理机构去更好地管理他的代理人。中端：我们有自己的 TPA 团队，通过大数据理算平台，使得保险公司能进行智能的核保核赔。后端：我们提供了一系列针对客户的健康管理的平台，能够有助于我们的保险公司提高它的客户健康管理水平，提高在保险客户端的口碑。方向二，社会大众的健康管理。 四个发展步骤：第一是蛮牛的基础能力版本，即去年 10 月 16 号我们推出的就是面向普罗大众的 C 端版本。客户在上面可以买到药，可以找到医生，可以进行健康干预，可以进行自我健康筛查。这些基础能力有一部分是由蛮牛自身建立起来

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	的，有一部分来自于万达信息之前在医疗健康领域的积累，也有一部分来自蛮牛合作伙伴提供的服务。现在我们有 63 家服务供应商，有 107 家货品供应商。在蛮牛健康上面我们可以实现 63 种的健康筛查，能够买到 28,000 多种药品，其中包括 120 种肿瘤靶向药。以上只是我们的基础能力。之后我们将推出的是 2.0 跟 3.0 版本。2.0 版本就是我们的健康照护版本。针对心血管隐患的中年人及七八十岁的居家老人等重点人群，依托科技手段，通过穿戴式设备人体体征数据的采集以及我们后台的人工干预，对这些人群提供健康照护服务。2.0 版本我们一旦研发完成以后，会及时向全社会进行发布。3.0 版本就是 3.0 慢病管理版。我们将建立心管家、肠管家、肺管家、肿瘤管家等，组织专家医生对有这方面需求的客户提供慢病长期管理。 五个业务拓展对象：首先，我们围绕的是国寿股份，除了个险，现在我们跟团险、银保也在进行全方位的推进。现在蛮牛健康已经跟中国人寿股份公司 23 个省级分公司，76 个地市级分公司进行了业务合作，已发放各类权益卡接近五百万张，一方面拉动了寿险公司的业务发展，另外一方面也为我们蛮牛健康搭建了基础的用户人群。第二，除了寿险股份之外，我们现在还跟国寿集团的成员单位，包括广发银行、国寿财险、国寿健投公司等进行全方位对接。现在，我们跟国寿健投下属的国寿嘉园已经有了实质性合作。第三，我们跟国寿投资的相关企业也在做业务对接。第四，我们跟万达信息相关部门协同拓展业务。第五，我们以 C 端自身的用户积累，最后能够形成 C 端业务拓展。 **4、蛮牛健康与平安好医生相比，市场占有率、注册用户有对比吗？未来蛮牛健康业务的发展后在总收入的占比如何？** 1）蛮牛健康是一家新公司，而平安好医生已经成立了七

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	八年，这两家公司所处的历史发展的阶段是不一样的。2)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：蛮牛健康不自建医生团队或医助团队。现在这个行业有许多健康管理平台，大概可以分为像平安好医生、丁香园、好大夫为代表的在线诊疗模式，以及像阿里健康、京东健康这样的在线购药模式。我们现在想把蛮牛健康做成一个健康管理平台，这个跟我们接下来的 2.0、3.0 的发展战略关联。3）主销产品不一样：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。所以在提供以上服务方面，我们跟平安好医生还是有非常大的差异。 至于蛮牛未来发展后，要占总收入多少的问题。现在我们是集团孵化的一个平台，现在我们占比还非常小，我相信在不久的将来，我们蛮牛健康会成为万达信息的骄傲。2020 年在途业务现在已有一个非常令人欣喜的数字。那么接下来在 2021 年、2022 年，我们会越来越成为万达信息非常主要的一个业绩增长通道。 **5、医疗信息化相关订单需求今年有没有增加？医疗保险方面公司以后是只与国寿合作吗？**

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	我们今年的医疗信息化订单数量有一个明显增加。今年一季度相比去年同期，我们的医疗信息化订单数已经实现翻倍性的增长。从去年三季度开始，实际上我们的医疗订单数量就已经明显增长。刚才提到的几个大单，都是在去年三、四季度到今年一季度产生的。因为去年疫情发生后，大家对提高整个医卫信息化方面提出了更高的要求。所以全国各地政府医疗、卫生机构和疾控部门都在进行大量的业务的规划和投资。这些单子都在去年三、四季度和今年一季度陆续落地。今年一月，上海疫情有所反复，但是整个上海的疾病防治救治过程在医疗信息化的大力支持下，其实是非常有序的，整个上海的城市运行没有受到疫情的影响。这些成功的经验使得近期全国各地的医疗管理部门、疾控到上海来取经。这些模式我们现在向全国逐步进行推广，复制上海的成功经验。同时由于疫情，疾控中心的建设也在进一步的加强，很多地方都在纷纷建设公共卫生的应急设施，因此有这部分相关的信息化投入。另外，大数据和数据的追踪分析对医疗信息化的服务质量和政府对信息的管控都非常重要。在这个方面，万达信息也在全国进一步的推广，包括我们去年 12 月也跟湖南省卫建委签订了湖南的医疗大数据中心建设的初步框架。我们和国寿在医疗保险方面做了非常多的合作，但除此之外我们也将与和谐健康以及其他跟万达信息友好合作的保险公司进行合作。万达信息作为一个科技公司，我们的科技能力其实是赋能，我们会作为科技平台给保险公司赋能。 **6、我们目前有哪些潜在的备选方案进一步推动人寿的资本合作？** 接下来万达信息会尽快研究启动新的融资方案。新的融资方案，我们想可能有好几种，包括继续走定增的方式、资金融资的方式以及我们的智慧城市、健康管理等创新板块的直接融

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	资方式。所以说这几种方案万达信息都会考虑，最终怎么定还没有明确，但是我们会启动这个事情。国寿对万达信息的战略性投资的定位，对它的支持是没有改变的，这一点也请大家放心。在健康中国和数字中国这两个赛道上，我们会坚定不移的走下去，这也是国寿为什么要投资万达信息的一个最主要的原因。 **7、我们看到国寿入驻之后，提出了 3+2 战略规划，2021 年，您觉得哪个业务板块对公司的增长的驱动力是最大的？近期对管理层做了一些变更，是有什么方面的考虑？** 管理层的变更方面，大家也看到了，我们提拔了王兆进作为高级副总裁，他原来分管的是创新板块的智慧城市，现在把大政务也给他一起来分管。主要考虑大政务和智慧城市关联度非常之高。大家也知道过去 20 多年，上海市政府各委办厅局的系统有相当大的一部分都是万达信息做的，这是我们的传统的政府信息化这一块。上海的一网通办以及市民云，这是我们的智慧城市这个板块。我们过去的 20 多年，在上海的传统政府信息化里面有非常深厚的积淀。有了这个基础，我们在做智慧城市的时候，就能很快推动起来。我们在别的省份和别的地市做智慧城市，不管原来用的什么系统，我们几个月的时间就可以全部打通。基于这个考虑，我们就想将来在各地拓展市场的时候，可能需要把传统政府信息化和智慧城市的数字城市、数字政府结合起来做，形成一个整体的方案。我们也希望把上海的一网通办模式能够更快更高效的复制，拓展到全国各地的城市里面。 公司 3+2 的策略没有任何改变，还是传统板块三块，和创新板块两块，一个健康管理平台，一个是智慧城市。刚才我们姜锋总也提到了大医卫可能是增长比较快的，因为现在正好是一个窗口期，国家对公共卫生这块的投入要补短板，这个空间

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	我们会尽力去抓住。另外就是政务和智慧城市这一块，可能也会有新的拓展。 再有蛮牛健康，将来会在整个万达信息板块里面有很重要的比重和影响。刚才说到平安好医生和京东健康、阿里健康等同业的区别，健康管理平台这里面就是三块，一个是药，一个是医，还有一个是保险。医和药很多平台都在做。药因为京东和阿里的互联网基因，他们做的比较多一点。作为平安也好，国寿也好，做健康管理是要把握“险”。但是做的模式，在更微观的层面可能还会有差异。
附件清单（如有）	无
日期	2021.3.18

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn