

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：2021-4-28

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 checked="" 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	线上参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 4 月 28 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”( <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长匡涛先生； 副董事长、总裁胡宏伟先生； 独立董事刘功润先生； 高级副总裁、财务总监陈丽娜女士； 高级副总裁、董事会秘书张丽艳女士； 保荐代表人欧阳凌先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长致辞</b></p> <p>尊敬的各位投资者，大家好！</p> <p>非常感谢大家关注并参与万达信息股份有限公司 2020 年度报告网上业绩说明会。由于近期在党校学习，不方便用电话会议的形式与广大投资者交流。在此，我谨代表公司的管理团队及全体员工，向所有参加业绩说明会的嘉宾们和投资者朋友们表示诚挚的欢迎，对大家一直以来对公司的关注与支持表示衷心的感谢！</p> <p>2020 年对万达信息是极具挑战的一年。一方面，公司开始转型升级，定位为互联网化科技公司，在原有业务基础上规划“3+2”业务架构：“3”是传统业务，包含智慧医卫板块、智慧政务板块和 ICT（Information &amp; Communication Technology）业务板块；“2”是战略板块，即健康管理板块和智慧城市板块。另一方面，年初突如其来的新冠疫情打乱了公司原有的经营计划。但是公司积极调整策略，努力巩固既有业务的同时推动创新业务的落地，加强市场拓展和重点客户开</p>

发，推动存量项目的实施及合同验收，营业收入较上年同期实现大幅增长。报告期内，公司实现营业收入 30.08 亿元，比上年同期增长 41.60%；实现归属于上市公司股东的净利润比上年同期减亏 7.57%。公司的经营正在全面向好。

2021 年对万达信息是极其关键的一年。经过艰辛努力，公司浴火重生，一季度实现扭亏为盈。我们将紧跟国家和城市数字化转型的大势，围绕“数字化、互联网和物联网”三大方向，发挥三大传统业务领域的优势，深度赋能健康管理和智慧城市两大创新板块，以数据资产运营、产品化、云化为具体抓手，在继续巩固好 ToG 客户的基础上，努力向 ToB、ToC 拓展，在一季度实现扭亏的基础上，内外兼修，开源节流，多措并举，进一步改善经营业绩。

接下来，我们将在公司 2020 年年度报告和一季度报告的基础上，就各位关心的问题充分沟通和交流，以增进彼此的了解。同时，我们也非常愿意倾听各位对万达信息的宝贵建议与意见，为公司发展建言献策，推动公司健康、可持续地发展。谢谢大家！

## 二、问答

问 1： 去年公司新签的 42 亿的订单，今年能完成交付吗，目前今年新签的订单多吗，公司运营方面能保证后面新订单正常进行吗

答 1： 由于一般情况下，订单会有 1-2 年建设周期，因此去年新签会有部分订单在今年完成交付。

问 2： 您好，请问贵公司互联网医院今后的发展重点有哪些？谢谢！

答 2： 我司初步形成了整建制互联网医疗建设运营模式，由我司承建的长三角互联网医院去年上线，今年要升级 2.0 版。按照《关于全面推进上海城市数字化转型的意见》要求，我们争取从公共卫生、健康、教育等维度，重点以构建新型分级诊疗服务模式为切入点，对长三角（上海）智慧互联网医院进行升级和完善。以集约化、轻量化、可拓展、可及性为建设原则，重点完成跨域医疗协同互认中心、跨域互联网分级诊疗中心、跨域互联网医疗运营管理中心“三中心”及医疗健康基础服务扩展、信息化基础设施扩展“两扩展”建设，形成单一智慧互联网医院向区域级互联网医疗服务平台的升级转型，建成“一个”覆盖“全域、全病、全程”的新型分级诊疗体系。谢谢！

问 3： 您好，关于蛮牛不能销售保险的问题，是国家制度障碍还是技术问题

	<p>答 3: 蛮牛健康暂时还没有取得保险经纪牌照, 谢谢!</p> <p>问 4: 请问公司 2021 年会继续亏损吗</p> <p>答 4: 2021 年一季度归属于上市公司股东的净利润已经转正。</p> <p>问 5: 你好, 中国人寿现在持有万达信息的持股成本是多少? 谢谢</p> <p>答 5: 您好, 公司不掌握相关情况。</p> <p>问 6: 蛮牛健康的小屋怎么上海目前没有呢</p> <p>答 6: 蛮牛健康小屋目前已落地国寿上海奉贤支公司, 其他更多地区的合作正在积极推动中, 谢谢关注!</p> <p>问 7: 董秘经常在互动易上回复中小股东的关切, 谢谢了辛苦</p> <p>答 7: 感谢您的理解、支持和鼓励, 我们将更加努力!</p> <p>问 8: 现在公司对于新签项目的利润率有考核要求吗, 会进行精细化管理吗</p> <p>答 8: 公司对于新签项目的实行强管理, 逐周进行利润率考核, 已分解到采购付款、人工投入等进行精细化管理。</p> <p>问 9: 希望管理层与人寿总部沟通, 尽快的强制所有保险经纪人使用蛮牛线上保险和理赔, 促进蛮牛快速导流。</p> <p>答 9: 谢谢您的建议!</p> <p>问 10: 你好, 新的融资方案最有可能是什么方案? 谢谢</p> <p>答 10: 您好, 新的融资方案已在积极推进中, 公司将按照信息披露规定履行信息披露义务, 谢谢。</p> <p>问 11: 公司名称总让人想到是搞房地产开发的, 真的很烦, 重视一下, 谢谢</p> <p>答 11: 您好, 感谢您对万达信息的关注。关于更名, 公司未有应披露而未披露的重大事项。</p> <p>问 12: 中国人寿最多只能增持 25%, 那贵公司的控股股东岂不一直没有?</p> <p>答 12: 截至 2020 年 12 月 31 日, 公司不存在单一股东持有股份的比例超过公司总股本的 30%, 不存在单一股东能单独决定发行人董事会半数以上成员, 不存在单一股东能单方面决定任免公司主要管理人员及经营管理, 不存在单一股东依其所持有股份享有的表决权对股东大会决议产生重大影响。因此, 公司无控股股东、无实际控制人。</p>
--	---

问 13: 请问董事长, 万达信息同人寿的关联交易 1.8 亿进展到什么程度?

答 13: 公司正在积极的推进中, 感谢您的关注!

问 14: 请问国寿股份的健康附加值招标公示后一直没有着落, 何时能出结果?

答 14: 您好! 相关项目仍在招标流程中, 我们也在等待结果。

问 15: 蛮牛健康 APP 下载量最新数据是多少?

答 15: 截至 2021 年 4 月 16 日, 蛮牛健康 C 端累计用户数超 381 万, 累计注册用户数超 113 万。蛮牛健康 A 端累计用户数超 36 万, 累计注册用户数近 11 万人。

问 16: 非常感谢您平时不厌其烦的与我们互动, 回答我们的问题, 您辛苦了, 谢谢您。

答 16: 感谢您的理解、鼓励和支持, 我们将更加努力工作!

问 17: 市民云和一网通办的模式非常好, 适合全国推开, 目前公司有大力推广吗

答 17: 市民云和一网通办在全国各地的推广一直在积极推进之中。2020 年, 市民云业务市场拓展速度倍增, 签约城市总数达到 20 个。

问 18: 蛮牛健康截止现在的注册用户数量是怎么样了, 谢谢

答 18: 您好, 截止 4 月 16 日, 蛮牛健康 C 端累计用户数超 381 万, 累计注册用户数超 113 万。蛮牛健康 A 端累计用户数超 36 万, 累计注册用户数近 11 万人。谢谢。

问 19: 4 月份有多少订单?

答 19: 截至目前 4 月份订单的同比实现了正的增长, 同比增幅约 8% 以上

问 20: 请问西安国际医学和方泽彬还是不是贵司的股东, 有没有减持。

答 20: 国际医学仍然是公司的股东。

问 21: 董事长好, 国际医学清仓万达信息是两者之间无合作项目吗? 还是不好看万达信息目前价值?

答 21: 您好, 国际医学仍为公司股东, 与蛮牛健康已签订战略合作协议, 双方将开展深入业务协同, 谢谢。

问 22: 问一下, 沪惠宝和蛮牛有关吗? 还是又只是架在随申办? 这个对公司业绩有什么影响吗? 如果和蛮牛无关, 那么去

年花了9亿的蛮牛app到底有啥用呢？变现盈利的前景是什么  
答 22： 万达信息建设和运营的随申办市民云，在4月27日联合上海市医保局、上海市银保监局、上海市大数据中心、上海市保险同业公会发布了上海城市定制型商业补充医疗保险——沪惠保。这个保险不限年龄、不限健康状况、老少均价115元/年，并可以用医保个人账户支付保障全家，受到了上海市广大市民的欢迎，截止4月28日中午12点，全市参保人数突破150万，其中通过随申办市民云APP渠道参保的人数名列前茅。蛮牛可以给沪惠宝提供相关的健康后续管理服务，有利于公司业绩增长。公司2020年对蛮牛健康的投入为9千多万，并不是9亿；蛮牛健康APP已在2020年上线，并在当年实现收入。谢谢！

问 23： 据说中国人寿董事长即将退休离任，换届会影响国寿对万达信息的战略投资力度，以及蛮牛健康对国寿科技赋能，会有改变或者重新定位吗？

答 23： 您好，中国人寿对万达信息的支持始终没有改变。

问 24： 蛮牛健康的下载量一直很低，是没有推广吗？还是客户根本不认同

答 24： 蛮牛健康一直在优化服务功能，也会同步进行推广活动，谢谢。

问 25： 想问下您，和谐健康23亿入股万达，之前网上有报道，说和谐健康拟至少提名一名董事，请问何时开董事会改选会议？和谐健康何时派人入驻？

答 25： 您好，公司将根据信息披露规定履行信息披露义务，请关注公司公告，谢谢。

问 26： 能否详细说明蛮牛目前的情况，包括不限于ABC端的注册人数，会员人数，实现收入。谢谢

答 26： 截止4月16日，蛮牛健康C端累计用户数超381万，累计注册用户数超113万。蛮牛健康A端累计用户数超36万，累计注册用户数近11万人。

问 27： 您好，刚才看到有投资者提问中谈到贵公司2020年有市值管理目标规划，我想请问这个规划的具体内容是什么？

答 27： 您好！公司管理层将持续完善公司治理、提高经营管理水平、培育核心竞争力作为市值管理的目标，可持续地创造价值，实现可持续发展，以更好的业绩回报广大投资者，实现公司市值与内在价值的动态均衡。谢谢。

问 28： 一季度后，存量合同现在还剩多少？

答 28： 公司还在积极推进存量合同的进展，通过加强内控管

理,加速存量合同的验收,存量合同的消化还在有序的进行中。谢谢!

问 29: 您好,贵公司与平安好医生同样亏损,但二者的市值相差竟如此之大,不知您作为总裁思考过这个问题吗?贵公司是否看重公司的市值管理呢?有没有明确的目标?

答 29: 您好!公司管理层将持续完善公司治理、提高经营管理水平、培育核心竞争力作为市值管理的目标,可持续地创造价值,实现可持续发展,以更好的业绩回报广大投资者,实现公司市值与内在价值的动态均衡。谢谢。

问 30: 关于定增失败的事项,公司前期是否做过完善的准备,或者替代方案,目前推进的方案还需要重新研究,非常的耗时耗力,为什么一开始定增的时候没有做预备融资方案

答 30: 您好!定向增发整体流程相对比较复杂,这两年政策也一直在变动。据我了解,公司新的融资方案正在推进过程中。谢谢!

问 31: 您认为目前公司董事会勤勉尽职吗

答 31: 您好!我于 2020 年 1 月任职独立董事,在履职的一年多时间中,发现万达信息的董事会和管理层都非常尽职尽责,中国人寿在纾困进入万达信息后,一直致力于改善经营、重振公司。2020 年,在“3+2”架构的规划下,不断优化业务结构、推进创新孵化、夯实行业地位、积极拓展用户,为提升社会数字化治理水平、加快产业现代化升级进程、推动企业信息化转型发展、提高公众幸福感贡献了万达信息的力量。谢谢!

问 32: 人寿股份的健康附加值招标项目公式后一直没下文了,何时能出结果?

答 32: 您好!相关项目仍在招标流程中,我们也在等待结果。

问 33: 请问海南互联网医院目前的业务开展情况怎样?谢谢

答 33: 目前蛮牛健康 D 端小程序“海南蛮牛健康互联网医院”已经上线,供认证医师通过白名单形式注册使用。

问 34: 请问 2020 年计提减值损失的低毛利合同,一季度已经消化了多少?

答 34: 您好,2020 年计提减值损失的低毛利合同未完工的合同总量占比不高,同时公司将积极推进存量合同的进度。谢谢!

问 35: 请问公司从去年以来,在市值管理上有什么举措吗?1000 亿市值还有规划吗?

答 35: 您好!公司管理层将持续完善公司治理、提高经营管理水平、培育核心竞争力作为市值管理的目标,可持续地创造

公司价值，实现可持续发展，以更好的业绩回报广大投资者，实现公司市值与内在价值的动态均衡。谢谢。

问 36： 公司之前的定增方案整了一年还是因为政策原因失败了，保荐机构在定增之前勤勉尽职了吗，有认真了解相关政策做好各方沟通吗

答 36： 您好，保荐机构在保荐过程中已勤勉尽责，谢谢。

问 37： 蛮牛健康未来在健康保险销售上有什么规划？

答 37： 蛮牛健康暂时不能销售健康险，感谢关注。

问 38： 匡董 ，您好。公司前景广阔，建议您考虑一下，提议管理层增持公司股票，管理层与投资者共同进退，给投资者信心。

答 38： 您好，感谢您的建议。

问 39： 贵公司曾多次邀请那么多机构进行过互动交流，听你们的介绍，感觉公司未来发展前景还是值得期盼的，但是机构似乎并不认可你们，所以造成股价一落千丈，不知您作为董事长，是否思考过这是为什么呢？

答 39： 2020 年，公司在“3+2”架构的规划下，不断优化业务结构、推进创新孵化、夯实行业地位、积极拓展用户，为提升社会数字化治理水平、加快产业现代化升级进程、推动企业信息化转型发展、提高公众幸福感贡献了万达信息的力量。但是股价走势受经济环境、政策导向、市场情绪等多方面因素影响，公司已逐步增强与资本市场的交流，让更多投资者挖掘公司价值。谢谢。

问 40： 请问这次沪惠宝的 IT 支持 万达信息有参与吗

答 40： 随申办是“沪惠宝”官方渠道之一，谢谢。

问 41： 和谐健康成为二股东后，跟万达有发生业务协作吗

答 41： 您好，公司已经在与和谐健康探索和寻求战略和业务方面的协同，谢谢。

问 42： 公司第一季度的经营性现金流是正向的吗

答 42： 公司第一季度的经营活动产生的现金流量净额为-6.86 亿元，谢谢！

问 43： 融资现在情况怎么样了？

答 43： 公司新的融资方案正在积极推进过程中。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。谢谢！

问 44: @高级副总裁、财务总监陈丽娜。请问万达信息近年资产负债率一直居高不下,今年有没有相应的举措降低?

答 44: 公司将推进新的融资方案,同时强化内部管理,降本增效,增强公司盈利水平,加强各类应收款项的回收力度,优化融资结构等多元化方案来有效的降低负债。谢谢!

问 45: 请问 2021 年的项目,咱公司平均毛利率是多少,净利率是多少,卫宁健康毛利率是 50%,咱有超过 50%的项目吗?

答 45: 目前一季度毛利率 34%,项目平均毛利率和净利润会持续改善,卫宁健康和我司的业务项目存在差异,不能简单直接比较。

问 46: 今年跟人寿的关联交易能发生多少

答 46: 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。未来,公司在中国人寿各层面都将继续深入了解需求、努力做好业务支持、积极推进业务协同。但是双方协同效应的释放还需要一定的时间。

问 47: 蛮牛健康的名字是谁起的,没有给人一点大公司的信任感和好感,建议尽早改名。

答 47: 谢谢您的关注!

问 48: 请问公司与新进入的股东协同方面有什么规划?

答 48: 您好,公司已经在与和谐健康探索和寻求战略和业务方面的协同。谢谢。

问 49: 请问匡总,公司一季度新增订单 4 亿多元,其中 50%以上来自上海,公司口中的与国寿协同体现在哪里?公司自身在国寿内部定位是否有误。

答 49: 主要体现在双方关联交易以及国寿协同共同拓展市场等多方面。国寿对万达信息的投资为战略投资,致力于将其打造为外部科技平台及混合所有制的标杆。

问 50: 随申办市民云的沪惠宝功能,公司能获得推广收入吗

答 50: 随申办是“沪惠保”的官方渠道之一,感谢关注。

问 51: 公司一直说“3+2”战略,具体是什么内容?

答 51: 2020 年,公司开始转型升级,定位为互联网化科技型公司,在原有业务基础上规划“3+2”业务架构。“3”是传统业务,包含智慧医卫板块、智慧政务板块和 ICT (Information & Communication Technology) 业务板块;“2”是战略板块,即健康管理板块和智慧城市板块:健康管理板块以蛮牛健康和健康云为主要健康管理平台,从 G 端 (Government 政府端)、



B端（Business 企业端）、C端（Consumer 消费者端）健康管理入手，助力全面打造健康中国；智慧城市板块以市民云为主要载体，作为智慧城市C端的总入口，面向全国拓展提供市民云服务，助力打造智慧中国。三大传统板块将持续深度赋能两大创新板块。

问 52： 请问万达信息今年工作目标中，全年营收预计是多少？

答 52： 全年营收预计保持两位数以上的增长，谢谢！

问 53： 蛮牛健康的文章质量一般，也没有名医坐堂，看不到一点用户流量。公司只做一个APP平台没用，没有优质资源，谁都不会用。

答 53： 感谢您对公司的关注，我们会持续提高，谢谢！

问 54： 中国人寿为什么不谋求控股权？不谋求实质控制人的地位是出于什么考虑？

答 54： 您好，中国人寿将把万达信息作为混合所有制改革的标杆，通过市场化机制保持公司的活力，谢谢。

问 55： 公司的净利润什么时候才会有盈利？

答 55： 2021 年一季度，公司实现归属于公司股东的净利润约 426 万。未来公司将通过加强管理等多种方式，提高经营业绩。

问 56： 公司目前运营资金有缺口吗

答 56： 目前没有缺口，谢谢！

问 57： . 蛮牛健康 APP 打开及跳转速度很慢，使用起来并不流畅，用户体验比较差，而公司的人工开支并不小，请问公司由传统的软件开发人员做现在的互联网模式的远程医疗服务，技术人才是否适应？，和其他同类比较，公司C端用户的发展速度似乎很慢，请问公司有真精通互联网营销方面的高手吗？

答 57： 感谢您的建议，我们会将相关问题反馈给技术部门进行优化。蛮牛健康一贯注重用户体验，各条线均有优秀的人才储备，希望能为用户提供更好的服务。

问 58： 最近，海南出台深化医疗保障制度改革实施意见，要建立适应自由贸易港建设的国际化医疗保障制度与机制。请问对公司有何影响？

答 58： 公司在 2020 年底成功中标海南省“三医联动一张网”项目建设工程招标项目，中标金额约 1.89 亿，创卫健信息化领域国内单个项目合同金额新高。“三医联动一张网”是《智慧海南总体方案（2020-2025 年）》的重要支撑项目，实现医疗、医保、医药业务信息的高质量汇聚，让每个海南人拥有一

份电子健康档案与电子病历。此外，根据《关于支持海南自由贸易港建设放宽市场准入若干特别措施的意见》提及的面向医药卫生领域放宽准入的7大特别措施，未来所依托的信息化支撑将会充分利用“三医联动一张网”的基础和建设成果，为打造博鳌乐城国际医疗旅游先行区提供技术保障。

问 59：请问董事长，我看贵公司的负债达到了 20 多个亿，每年由此产生的利息支出，吞食公司的盈利，负债过多的问题不解决，公司很难盈利。请问公司在解决负债，降低负债率的方面有何举措？

答 59：公司将推进新的融资方案，同时强化内部管理，降本增效，增强公司盈利水平，加强各类应收款项的回收力度，优化融资结构等多元化方案来有效降低负债。谢谢！

问 60：公司的蛮牛健康产品截止今天，用户数量分别有多少？

答 60：截至 2021 年 4 月 16 日，蛮牛健康 C 端累计用户数超 381 万，累计注册用户数超 113 万。蛮牛健康 A 端累计用户数超 36 万，累计注册用户数近 11 万人。

问 61：健康管理就像健身一样，属于听起来很美好，但用户很少愿意去做的事情。

蛮牛健康准备采取什么措施，来培养用户进行健康管理呢？”

答 61：蛮牛健康将通过智能穿戴设备、AI 医生、关爱中心等多种方式联动，提高用户依从性，为用户提供健康照护服务，培养用户健康管理的习惯。

问 62：请问匡总，公司一季度新增订单 4 亿多元，其中 50% 以上来自上海，公司口中的与国寿协同体现在哪里？公司自身在国寿内部定位是否有误。

答 62：您好，主要体现在双方关联交易以及国寿协同共同拓展市场等多方面。国寿对万达信息的投资为战略投资，致力于将其打造为外部科技平台及混合所有制的标杆。

问 63：请以后发公告不要老是撤回，取消，修改公告内容等等事项，需要严谨一下，谢谢，这代表公司的形象以及工作态度

答 63：感谢您的建议。我们将通过加强内部工作协调、严格责任分工等多种方式提高信息披露等各方面工作质量。

问 64：请公司简单介绍一下，2020 年收入的主要组成情况，谢谢。

答 64：公司 2020 年度营业收入为人民币 30.08 亿元，上年同期为人民币 21.25 亿元。本年度收入的主要组成为：软件开发

收入为人民币 15.46 亿元，运营服务收入为人民币 3.99 亿元，集成收入为人民币 10.62 亿元。

问 65：咱公司每个项目平均毛利率是多少，净利率是多少？卫宁健康的毛利率是 50%点多，咱今年的项目测算过吗，能有 50%吗%。

答 65：目前一季度毛利率 34%，项目平均毛利率和净利润会持续改善，卫宁健康和我司的业务项目存在差异，不能简单直接比较。

问 66：请问匡董事长，万达和人寿的业务协同几无进展，管理层有反思是什么原因吗

答 66：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。

问 67：相比人寿定增，价格已低了很多，不少中小投资者亏损累累，为何不在二级市场增持？

答 67：感谢您的关注。关于大股东国寿能否从二级市场增持的问题，根据监管机构出具的《增持批复》，原则同意中国人寿运用自有资金增持发行人股票，增持完成后的持股比例不超过 25%。

问 68：蛮牛健康准备怎么推广？进行的如何

答 68：目前蛮牛健康的业务推广在有序开展中。

问 69：公司名称有没有更名计划，万达信息朋友都说太 low 了，根本配不上 3+2 战略，董事会能否考虑一下更名，公司最近的营业范围都在计划更改，未来是往互联网科技公司转型对么

答 69：您好，感谢您对万达信息的关注。关于更名，公司未有应披露而未披露的重大事项。2020 年，公司开始转型升级，定位为互联网化科技公司，在原有业务基础上规划“3+2”业务架构。谢谢。

问 70：建议少些华丽的辞藻，灵巧的遣词造句，用实际行动来反馈投资者。比如，一季度末，基金持有家数仅剩一家，大股东/董监高能否增持公司股份，给投资者以信心；新融资方案推出进展缓慢，能否告知投资者有个推出最晚时间截止日期；蛮牛健康的业务，除了人寿协同，是否在积极争取与平安、太保、人保、新华等保险公司有协同点？

答 70：您好，感谢您的建议。

问 71：蛮牛健康是投资人看好万达信息的关键方向，C 端流量是蛮牛健康长期生存的依据，公司靠什么来吸引 C 端用

	<p>户？，如果没有足够的医生在线，公司的互联网医疗将如何发展？</p> <p>答 71：蛮牛健康更多的服务功能将在蛮牛健康 APP2.0 版本中实现，我们正尽快推进进度。</p> <p>问 72：公司名称有没有更名计划，万达信息朋友都说太 low 了，根本配不上 3+2 战略，董事会能否考虑一下更名</p> <p>答 72：感谢关注，公司未有应披露而未披露的信息。</p> <p>问 73：公司 2021 年一季报归属于上市公司股东的净利润（元）426.02 万，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-646.90 万，折算出非经常损益金额预计在 1072.92 万元，请问非经常性损益项目的组成。</p> <p>答 73：2021 年一季度非经常性损益金额为 1072.92 万元，其中非流动资产处置金额为 2.91 万；计入当期损益的政府补助 237.13 万元；收到金融资产分红及公允价值变动产生的收益 831.57 万元，其他营业外收入和支出及少数股东权益影响额为 1.31 万元。谢谢。</p> <p>问 74：平安好医生自我描述，在行业竞争方面人寿太保差距还很大，平安好医生通过自建医疗团队提升效率，万达如何提升自身竞争力？</p> <p>答 74：万达信息二十多年来深耕信息化和软件服务领域，积累了丰富的行业经验和项目案例，对智慧医卫、智慧政务、ICT 业务、智慧城市、健康管理等行业的业务需求和关键性应用场景具有深刻的洞察力和理解力。凭借深厚的技术积累和焕发的创新活力，万达信息不断生长发展创新能力，探索新的行业技术、落地新的行业应用、升级新的行业服务，为客户持续提供领先的产品与解决方案。谢谢！</p> <p>问 75：蛮牛跟平安好医生相比差距很大，平安里面的免费问诊响应快，而蛮牛没有免费问诊</p> <p>答 75：蛮牛健康更多的服务功能将在蛮牛健康 APP2.0 版本中实现，我们正尽快推进进度。</p> <p>问 76：在互联网医疗发展面临如此好的发展机遇面前，公司交出了二年巨亏，一季度勉强不亏业绩，公司管理团队有无反思？后面如何真抓实干，提升形象和业绩？</p> <p>答 76：虽然主要受历史包袱影响，公司出现亏损，新的管理层入驻后，董事会和高管层直面公司的困难和挑战，明确了“开源、节流、止血、降杠杆、化风险”的基本管理思路，主动沟通重要客户，打消客户顾虑和疑虑，稳定公司业务发展；狠抓回款，清理旧账，增强公司自我造血能力，强化中国人寿之间的优势互补、资源共享、业务协同，在报告期内管理效果显著。</p>
--	---

	<p>谢谢!</p> <p>问 77: 请问 2021 公司运营有没有规划预期: 营收及利润指标?</p> <p>答 77: 您好, 公司经营业绩将持续改善, 但公司未给出具体盈利预期。</p> <p>问 78: 蛮牛伙伴是否所有国寿业务员都在使用了? 蛮牛健康的迭代要加快速度了</p> <p>答 78: 您好, 蛮牛伙伴仍在推广过程中。感谢您的建议。</p> <p>问 79: 请问公司目前在职员工的数量是多少, 较去年的人数是否有上升?</p> <p>答 79: 截至 2020 年底, 公司有员工 6600 多人, 去年有 6200 多人, 比去年有上升。</p> <p>问 80: 蛮牛健康这个系统, 你们应该开发下可以参与讨论各类疾病的地方, 使病人或者家属在这个系统的某个地方可以互相交流的, 哪怕是评论区, 这个地方管理好了, 是可以有很大的获客量的。可以做引导, 各类疾病的</p> <p>答 80: 您好, 感谢您的宝贵建议!</p> <p>问 81: 市民云现在的运营情况怎么样?</p> <p>答 81: 市民云在 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 年增量翻两番; 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。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。</p> <p>问 82: 公司在一季报中表述, 中期业绩较去年有大幅改善, 能否明示? 改善过于宽泛, 是减亏还是扭亏, 希望公司测算后能进一步明确。另蛮牛健康 2.0 研发成本是否如 1.0 一样, 一次性计提。谢谢</p> <p>答 82: 去年上半年亏损 2.1 亿, 中期业绩将较去年上半年有大幅改善, 另蛮牛健康 2.0 研发成本将按照会计准则的要求进行归集和计算。</p> <p>问 83: 公司目前的营业资金非常紧张, 目前银行的信贷额度充足吗?</p> <p>答 83: 公司目前银行信贷额度充足, 谢谢!</p>
--	---

问 84：三医联动解决方案是公司的强项，据说全国唯一，而且去年又中了海南省的。请问：其他的省市应该也有这个需要，公司主动接洽了哪些省市？这是一个非常好商机，希望公司主动出击。

答 84：谢谢，感谢您的建议！

问 85：请问最近很火的沪惠宝上海的补充保险在市民云上推广，市民云平台会产生推广收入吗

答 85：随申办是“沪惠宝”官方渠道之一，感谢关注。

问 86：您好，蛮牛 2.0 能销售人寿的健康保险吗

答 86：目前还不能。谢谢！

问 87：公司是否有做市值管理的计划？

答 87：公司一直重视市值管理，一直关注股东等各相关方的利益。未来公司管理层将持续完善公司治理、提高经营管理水平、培育核心竞争力作为市值管理的目标，可持续地创造公司价值，实现可持续发展，以更好的业绩回报广大投资者，实现公司市值与内在价值的动态均衡。谢谢。

问 88：向人寿的定增取消，是因为定增价格太高吗？现在股价那么低也未见人寿增持，是否意味着人寿不再看好万达信息的前景，支持力度将减弱？

答 88：感谢您对公司的建议。上次定增期间，万达信息、中介机构与监管机构保持了密切沟通，但因不能满足再融资新规对于战略投资者锁价发行的规定，因此公司最后撤回了定增申请。目前，公司新的融资方案正在积极推进过程中；中国人寿一直支持万达信息。谢谢！

问 89：2020 年新签合同有了大的增长，2021 年一季度怎么样呢？

答 89：一季度新签合同额 4.75 亿，相比去年同期实现了 47% 的增长，相比 2019 年同期，增速 33%。

问 90：我想问下蛮牛健康在药物类要跟别的线上药房做出差距跟风格。否则步他人后尘是没有分额的。这块有没有准备特色话的路径

答 90：目前蛮牛健康商城已有一定特色化的规划，并在主动推进中。

问 91：你好！我是万达信息股票投资者，基于万达信息 1000 亿市值的规划，不断加仓万达信息，但至今市值已降到 100 多亿，亏损严重！不知道公司市值管理有什么举措，什么时候到 500 亿！？

答 91：您好！感谢您对公司的关注！公司管理层将持续完善公司治理、提高经营管理水平、培育核心竞争力作为市值管理的目标，可持续地创造公司价值，实现可持续发展，以更好的业绩回报广大投资者，实现公司市值与内在价值的动态均衡。

问 92：蛮牛健康 2.0 预计几时可以发布？

答 92：蛮牛 2.0 还处于研发过程中，我们尽快推进进度。

问 93：请问匡总，公司一季度新增订单 4 亿多元，其中 50% 以上来自上海，公司口中的与国寿协同体现在哪里？公司自身在国寿内部定位是否有误。

答 93：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。谢谢。

问 94：万达定增国寿失败后，国寿还会不会增持公司股份？

另外，上次两个自然人竞拍公司股权之后，立即在二级市场上抛售，是不是不看好公司的发展？

答 94：根据有关批复，中国人寿可以通过二级市场增持等多种方式继续增持公司股份。原大股东破产拍卖，有五位竞买人取得公司股份。两位自然人抛售股份，可能有他们自己的考虑。目前，和谐健康是公司第二大股东。

问 95：和谐健康作为二股东，只是财务投资？还是会参与万达经营，业务有协同？

答 95：您好，公司已经在与和谐健康探索和寻求战略和业务方面的协同。谢谢。

问 96：胡董好，之前 3.18 日公司投资者说明会时，您曾经表示新的融资方案会很快推出。目前已经一月有余，融资方案遥遥无期，请问是否误导投资者。

答 96：融资方案需要严谨的工作，因此需要时间，请您理解！目前，方案已在积极推进过程中，谢谢。

问 97：健康云的收费模式是什么？

答 97：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。总体来讲，未来我们在 C 端和 B 端第三方检

测机构方面也可能有一部分收入。

问 98: 听闻人寿集团准备换董事会领导了, 目前人寿是大力支持万达的。如果换了, 会不会对人寿的战略合作产生不利影响?

答 98: 您好, 感谢您对万达信息的关注。公司严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务, 未有应披露而未披露的重大事项。

问 99: 还清旧账后, 未来公司的毛利率水平能达到多少?

答 99: 您好, 还清旧账后, 未来公司的毛利率水平将会提升。此外, 公司将继续通过降本增效等管理措施, 使毛利率水平达到公司预期水平。2021 年一季度毛利率为 34%。

问 100: 建议公司更名, 万达健康。

答 100: 您好, 感谢您对万达信息的关注。公司未有应披露而未披露的重大事项。

问 101: 2020 年年会所规划的市值管理有信心实现吗?

答 101: 您好! 公司管理层将持续完善公司治理、提高经营管理水平、培育核心竞争力作为市值管理的目标, 可持续地创造公司价值, 实现可持续发展, 以更好的业绩回报广大投资者, 实现公司市值与内在价值的动态均衡。谢谢。

问 102: 公司目前的现金流情况怎么样? 目前的银行贷款利息是否会严重制约公司对于后期项目的投资与发展?

答 102: 公司现有的货币资金可以满足正常的经营活动; 目前的银行贷款利息不会影响公司后期项目的投资与发展。谢谢!

问 103: 公司今年健康云, 市民云计划覆盖多少城市, 平均每个城市当前看订单额是多少?

答 103: 2021 年, 公司健康云将会以公共卫生、互联网医疗和个人健康管理健康服务核心业务为基石, 积极开拓线下闭环服务。总体规划围绕健康管理、自诊、导诊、候诊、诊断、治疗、慢性病管理七大医疗健康服务的核心诉求环节, 提供主题多元化、方式多样化的公共健康服务, 推动建立医疗健康服务的市场化运营机制, 实现互联网+公共卫生服务到医疗资源统筹的全民健康服务的互联网统一公共服务入口。依托官方互联网+医疗健康的运营资质, 进一步夯实业务基础, 延伸服务内容, 吸纳合作伙伴, 拓展服务半径, 力争运营覆盖长三角区域。2021 年, 公司市民云将继续强化市场拓展工作, 在智慧城市公共平台的运营、社会治理、社区生活服务等领域深化发展, 继续加强基于云模式的平台服务能力, 正式确立数据赋能



	<p>服务模式，在巩固和提升来自政府的运营服务收入基础上，提升来自商业机构的增值业务收入。通过市民云本地化运营，深化与各地政府的合作，运营好市民云平台的同时，协同公司卫生健康、政务服务、信创等业务在城市的落地，组团发展，在各行业数字化升级的基础上，实现整个城市的数字化升级转型。</p> <p>问 104： 请问一下，蛮牛健康与京东健康、阿里健康、平安好医生、微医等相比，竞争力何在？突破口在哪里？开发个软件容易，请问公司是如何考虑把蛮牛健康的市场和营收做大的？</p> <p>答 104： 蛮牛健康是中国人寿成为万达信息第一大股东后首个重点孵化的战略项目。作为全生命周期、全流程的健康管理服务云平台，蛮牛健康基于 AI 及大数据技术，搭建健康筛查、健康计划、医疗服务、健康商城、生活检测、金融保险六层体系，提供全流程健康管理和精准保险科技服务。</p> <p>问 105： 能介绍一下蛮牛健康科创板上市的时间表及对万达信息的具体影响有哪些？</p> <p>答 105： 您好，感谢您对万达信息和蛮牛健康的关注。公司暂无相关应披露而未披露的信息，谢谢。</p> <p>问 106： 请问公司今年有更名计划吗？会不会讨论更名事项？</p> <p>答 106： 您好，感谢您对万达信息的关注。公司未有应披露而未披露的重大事项。</p> <p>问 107： 能介绍一下蛮牛健康科创板上市的时间表及对万达信息的具体影响有哪些？</p> <p>答 107： 您好，感谢您对万达信息和蛮牛健康的关注。公司暂无相关应披露而未披露的信息，谢谢。</p> <p>问 108： 公司电子病历做了几个六级，多少五级以及四级，分别订单规模多少，谢谢</p> <p>答 108： 您好，关于电子病历：1、复高部分：电子病历目前四级的有十几个，五级的 2 个，五级正在评审中的有 2 个，六级目前有 2 个还在建设中；2、金唐部分：电子病历成熟度四级已过 13 家、五级在评中 1 家，21 年计划五级测评的 5 家。六级的目前暂时没有。不同地区、不同规模的医院、不同的信息化程度，订单规模一般都会不一样。</p> <p>问 109： 能介绍一下蛮牛健康科创板上市的时间表及对万达信息的具体影响有哪些？</p> <p>答 109： 蛮牛健康是中国人寿成为万达信息第一大股东后</p>
--	---

首个重点孵化的战略项目。2020年3月，蛮牛健康组建研发团队；7月，在天津试运行蛮牛健康APP和蛮牛伙伴APP；10月16日在北京正式发布蛮牛健康1.0基础版本；12月，海南互联网医院通过现场评审，打造“保险+科技+健康管理”服务新模式。目前蛮牛健康一直在积极推进发展业务过程中，未来将继续秉承科技国寿战略和万达信息“3+2”架构部署，在健康管理赛道发力。关于上市问题，公司未有应披露而未披露的重大事项。

问 110: 3.18 投资者交流会，公司匡总曾说新的融资方案会很快退出来，刚刚又说在推进之中，前后矛盾，误导投资者，希望能有进一步说明

答 110: 公司正在协调各方，加强研究论证，推进新的融资方案早日落地。

问 111: 请问我们在存货减值上面是否还要预期未来继续做减值？

答 111: 公司严格按照会计准则进行相关会计处理，谢谢！

问 112: 市民云怎么盈利？

答 112: 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。

问 113: 你好，请问 蛮牛健康 APP2.0 健康照护版 会在今年几月份推出？又会在什么时候升级 3.0 慢病管理版？

答 113: 蛮牛 2.0 还处于研发过程中，我们尽快推进进度。

问 114: 会和互联网巨头合作吗？例如腾讯、抖音等

答 114: 公司保持和各方合作的态度，扩大各项业务。

问 115: 人寿还打算二级市场增持吗？请不要回复模棱两可的话，能与不能公司应该很清楚。谢谢

答 115: 根据有关批复，中国人寿保险股份有限公司可以通过二级市场增持等多种方式继续增持，最高比例不超过 25%。

问 116: 您作为高级财务总监,能解释一下一季报关于 2 季度的业绩预测吗?公告上说有较大的改善,改善是啥意思,续亏还是扭亏

答 116: 改善是预计比去年上半年的盈利情况要好。谢谢!

问 117: 央行数字货币业务与贵公司有合作吗?

答 117: 成都市是我国数字人民币首批试点城市,2021 年 3 月,成都市政府通过万达信息建设和运营的天府市民云和京东两个平台发放数字人民币红包 4000 万元。未来,公司可以承担多个运营城市数字人民币发放任务,并且积极通过智慧社区运营打造数字人民币应用场景和生态。

问 118: 因胡匡当家人,由保险公司推荐,对互联网科技是门外汉,如何补此短板?

答 118: 您好!感谢您对公司的关注!公司经营层和全体员工兢兢业业,踏实苦干,积极应对挑战,落实发展目标,力求打牢基础,用业绩回报广大投资者。

问 119: 尊敬的公司管理层,作为对公司高度认可的投资者,希望公司对二级市场的公司价值形象有更多关注。谢谢!

答 119: 感谢您的支持和建议,我们会继续努力。

问 120: 公司 2 月透露低毛利存量合同大概还有 20%,那截至现在消化如何了?

答 120: 目前还是持续消化中,在不断减少

问 121: 中国人寿是第一大股东,高层也几乎都是来自于中国人寿了,能实事求是的解释一下,为什么不肯承认中国人寿实际控制人的地位?

答 121: 您好,截至 2020 年 12 月 31 日,公司不存在单一股东持有股份的比例超过公司总股本的 30%,不存在单一股东能单独决定发行人董事会半数以上成员,不存在单一股东能单方面决定任免公司主要管理人员及经营管理,不存在单一股东依其所持有股份享有的表决权对股东大会决议产生重大影响。因此,公司无控股股东、无实际控制人。谢谢。

问 122: 董事长在党校学习,是要调离万达信息吗?

答 122: 您好,我现在在万达信息任职,感谢您对万达信息的关注。

问 123: 公司的“一网通办”都有中标过什么项目?

答 123: “一网通办”是万达信息政务管理服务信息化平台的示范项目。覆盖各委办局部门,拓展社区基层”三级一体化“对外服务门户,与各区行政服务中心、社区事务受理中心

现场服务系统对接,实现线上线下的一体化联动服务。继 2019 年公司中标了江西省社保“一网通办”、江苏省镇江市人社“一网通办”后; 2020 上半年中标湖南省级政务服务综合窗口项目和山东省级政务服务一网通办总门户智能检索与用户行为分析系统。其中,特别要强调的是公司中标上海大数据中心“一网通办”运营服务项目,中标金额 9306 万,在长三角乃至全国政务服务领域,树立了建设与运营并重这一新型服务模式的标杆和典范,体现了万达信息整体输出信息化建设和运营服务方案的一体化能力。

问 124: 蛮牛健康系列 2.0 大概什么时候可以发布

答 124: 蛮牛 2.0 还处于研发过程中,我们尽快推进进度。

问 125: 能介绍一下蛮牛健康科创板上市的时间表及对万达信息的具体影响有哪些?

答 125: 您好,公司暂无相关应披露而未披露的信息,谢谢。

问 126: 公司 2 月的交流说明低毛利率的合同存量大概还有 20%左右,截至现在这部分消化如何?

答 126: 公司还在积极推进存量合同的进展,通过加强内控管理,加速存量合同的验收,存量合同的消化还在有序的进行中。谢谢!

问 127: 蛮牛健康在 2021 年的重点拓展对象有哪些?

答 127: 2021 年,蛮牛健康将重点围绕五个对象进行业务拓展。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对接推进。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,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。

问 128: 人寿对万达的支持有没有变化?新的融资方案进行到什么程度了?

答 128: 人寿始终支持万达,新的融资方案正在进行中。

问 129: 万达信息利用大股东增持,顺利解决了原大股东股份拍卖,职工股在高位抛出后,股价单边下跌,后因政策,

	<p>不能增持，请问如何保护中小投资者利益？</p> <p>答 129： 您好！问题中提到的这些事件只是时间上的先后关系，并不存在因果关系。作为万达信息的独立董事，我们在履职过程中未发现万达信息存在损害中小投资者权益的情形。谢谢！</p> <p>问 130： 公司做的这么差管理层是不是应该主动降薪</p> <p>答 130： 您好！感谢您对公司的关注！公司经营层和全体员工兢兢业业，踏实苦干，积极应对挑战，落实发展目标，力求打牢基础，用业绩回报广大投资者。报告期内，公司在经营活动受疫情影响的情况下，积极调整策略，努力巩固既有业务的同时推动信创业务的落地，加强市场拓展和开发重点客户，推动存量项目的实施及合同验收，营业收入较上年同期实现大幅增长。2020年初，公司投入多个无偿或先行实施的抗疫项目，加大力度推广产品化项目的研发，致使营业成本增幅明显；叠加年度存货大幅减值、业务结构性改变及复杂疫情的影响，公司毛利率同比下降。此外，公司持续优化内部管理体系，不断加强精细化管理，持续提升整体运营能力，2020年度的亏损金额同比收窄。</p> <p>问 131： 1. 结合年报注释，营业收入按行业拆分中，“互联网服务”主要为健康管理、智慧城市业务，请公司 3+2 业务中剩下的 ICT 业务收入有多少？归属于哪个子行业收入 2. 请教公司一季度在手订单情况？</p> <p>答 131： 年报中今年进行了重分类，互联网服务中主要包含“蛮牛健康、健康云、市民云”，ICT 业务是按照客户对象分到智慧医卫和智慧政务中的。一季度新签合同金额 4.75 亿，同比增加 47%。</p> <p>问 132： 你们最近中的一个标国家医保局数据中心机房，和去年 6 月份中的，是同一个项目吗？</p> <p>答 132： 您好，不是同一个项目，谢谢！</p> <p>问 133： 蛮牛 2.0 智能穿戴设备预计价格是多少？一年服务费是多少？能让普通工薪阶层大众接受吗</p> <p>答 133： 蛮牛 2.0 智能穿戴设备的定价还在探讨中，会参考市场价格。蛮牛健康 2.0 智能穿戴设备可以让普通工薪阶层大众接受。</p> <p>问 134： 贵公司蛮牛 2.0 智能穿戴能检测出日本核废料被身体吸收吗</p> <p>答 134： 蛮牛健康将会持续关注市场最新技术的使用。</p> <p>问 135： 蛮牛的进展如何</p>
--	---

答 135: 蛮牛健康重点发力蛮牛健康 APP2.0 开发, 健康照护自有核心能力初具, 同时市场推广多线作战, 以权益产品“吉祥三宝”、“闪垫付”、高端平台、直播、健康训练营等特色项目为抓手, 进一步丰富产品序列。

问 136: 麻烦问一下, 今年一季度的报告, 营收毛利率是 34%, 能否预测一下, 在 2021 年剩下的时间里, 公司的毛利率能提升多少?

答 136: 您好, 公司将持续改善盈利能力, 谢谢!

问 137: 股价为什么一落千丈?

答 137: 您好, 股价走势受经济环境、政策导向、市场情绪等多方面因素影响, 公司已逐步增强与资本市场的交流, 让更多投资者挖掘公司价值。谢谢。

问 138: 请问一下管理层, 想了解下我们一季度收入和毛利率都恢复的不错, 且我们的应收应付天数也都较去年降低了非常多。公司是该季度是做了什么事情带动了这个恢复。往未来看我们的毛利率水平会是怎么变化呢? 另外也想请教一下关于坏账的情况是否以后也会变少了? 谢谢

答 138: 您好, 感谢您对公司的支持。公司将积极通过加强项目管理, 持续提升公司盈利能力和水平, 谢谢。

问 139: 蛮牛 APPA 的用户数量是否真实? 为什么江苏主要城市国寿一线业务员工都不清楚有这个事情? 另外在手机 app 下载软件的下载量来看, 数量极度少, 这个跟公司公布的数据来看, 感觉不是一个层次的量级。请公司领导明确回复下这个数据?

答 139: 用户数据真实, 感谢关注!

问 140: 请问贵公司近期是否有股权激励计划?

答 140: 您好, 公司始终积极采取多种方式激励员工与公司共同成长, 关于股权激励计划目前暂无应披露而未披露的信息, 谢谢。

问 141: 董事长会离开万达信息吗?

答 141: 您好, 感谢您对万达信息的关注。公司严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务, 未有应披露而未披露的重大事项。

问 142: 后续融资情况到什么进度?

答 142: 公司新的融资方案正在推进过程中。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协调，争取尽快推出新的方案。

问 143： 请问新的融资方案进展如何？谢谢

答 143： 公司新的融资方案正在推进过程中。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协调，争取尽快推出新的方案。

问 144： 贵公司 80 亿的银行综合授信到底打算做什么用？公司净资产也不到 80 亿，补充资本金啥的太牵强吧

答 144： 80 亿的银行综合授信是用于我司补充流动资金的，不用于补充资本金，谢谢！

问 145： 公司的健康云现在都有哪些地区在使用？

答 145： 您好，2020 年，作为政府公众健康管理信息化应用的重要供应商，健康云累计覆盖 3 个省/直辖市、56 个地市（区），覆盖 7 个互联网医院、53 个互联网社区；全国注册用户累计突破 3600 万，每月活跃用户（MAU）320 万，入驻医护人员 8.6 万名，其中医生 2.9 万名。其中，健康云在上海地区是疫苗接种的官方预约渠道之一，健康云当前承担全市疫苗接种登记、预约、接种工作，实现全市老百姓一人、一档、一码。2020 年健康云平台实现儿童计划内免疫接种预约等相关服务，全年通过健康云平台预约人次为 85 万+。谢谢。

问 146： 请问新的融资方案本周会出来吗？中国人寿还会不会二级市场增持？谢谢

答 146： 您好，感谢您的公司的关注，公司新的融资方案正在推进过程中。关于大股东国寿能否从二级市场增持的问题，根据监管机构出具的《增持批复》，原则同意中国人寿运用自有资金增持发行人股票，增持完成后的持股比例不超过 25%。

问 147： 人寿对万达的支持能否更有力度？协同空间更大些？

答 147： 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。一方面，若中国人寿保险股份有限公司和其省级分公司有对外采购的需求，万达信息都会积极响应。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。未来，公司在中国人寿保险股份有限公司及其省级分公司层面都将继续深入了解需求、努力做好业务支持、积极推进业务协同，并且逐步在寿险、财险、广发银行以及资产管理机构等推进协同和互动。但是双方协同效应的释放还需要一定的时间。

问 148: 新的融资方案什么时候出? 财务费用较高如何破解

答 148: 公司新的融资方案正在积极推进过程中。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。同时公司严格把控资金, 使得财务利息成本在合理水平。谢谢!

问 149: 新融资方案进展如何?

答 149: 公司新的融资方案正在推进过程中。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协调, 争取尽快推出新的方案。

问 150: 市民云在全国的用户已经非常可观, 公司有没有在合法的前提下, 使用这些数据, 如何盈利的模式? 否则这些项目看着挺好, 但只是一个软件业务而已? 谢谢

答 150: 市民云, 是以市民为中心的一站式“互联网+”城市服务平台, 通过“云+端”形式的助力城市数字化、生活智能化。市民云一直在增值业务方面做尝试, 例如金融保险领域、数据银行领域等。截至目前, 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。

问 151: 公司一季度新增订单 50%以上来自上海地区, 请问合适与国寿协同能落地

答 151: 您好, 与国寿协同将持续推进, 逐步全面落地, 谢谢。

问 152: 公司 2020 年的研发投入怎么样?

答 152: 公司历来重视研究开发的投入, 持续保持了对核心行业产品的研发力度, 为公司未来的业务扩展奠定扎实的基础。2020 年度公司总研发投入 4.74 亿元, 占 2020 年度营业收入的 15.75%。谢谢!



问 153: 和谐健康作为 10%的股东,未来,如何利用相互的资源来整合业务,发展新业务? 谢谢

答 153: 您好,公司已经在与和谐健康探索和寻求战略和业务方面的协同。谢谢。

问 154: 目前公司围绕 3+2 战略,能否介绍下,公司有这么多分公司,具体的分工,未来根据业务有没有整合的计划,或者在各个业务层面引进战略投资者的计划,谢谢?

答 154: 您好,公司已着手对分子公司进行梳理和整合,不排除在各个业务层面引进战略投资者的计划,以顺利推进公司转型升级。谢谢。

问 155: 公司前五大客户是哪些?

答 155: 您好,根据 2020 年度报告,公司前 5 大客户为:上海申康医院发展中心;上海市医疗保险事业管理中心;上海市黄浦区卫生健康委员会;上海市徐汇区城市网格化综合管理中心(上海市徐汇区行政服务中心);上海市大数据中心。谢谢。

问 156: 希望人寿大股东增持股票,加重万达的控股,给市场以信心。

答 156: 您好!感谢您的建议!

问 157: 国寿成为大股东后,与万达存在哪些业务上的协同?对万达的业绩提供哪些帮助?

答 157: 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。一方面,若中国人寿保险股份有限公司和其省级分公司有对外采购的需求,万达信息都会积极响应。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。未来,公司在中国人寿保险股份有限公司及其省级分公司层面都将继续深入了解需求、努力做好业务支持、积极推进业务协同,并且逐步在寿险、财险、广发银行以及资产管理机构等推进协同和互动。但是双方协同效应的释放还需要一定的时间。

问 158: 你们最近中的一个标国家医保局数据中心机房,和去年 6 月份中的,是同一个项目吗?

答 158: 不是同一个项目,谢谢!

问 159: 请问,蛮牛健康未来有考虑与其他头部互联网公司合作开展业务吗?

答 159: 您好,蛮牛健康不排除与头部互联网公司合作开展业务,谢谢。

问 160: 2021 年一季度的收入同比增长情况怎样?

答 160: 继 2020 年的全年营业收入历史性的突破 30 亿, 同比实现 41.6% 的高速增长后, 2021 年一季度公司的营业收入为 8.32 亿, 同比增长 1.8 倍, 增加额约 5.4 亿。谢谢!

问 161: 蛮牛健康是国寿成为公司第一大股东后的第一个重点孵化的战略项目, 请问, 蛮牛健康什么开始实现营收?

答 161: 2020 年, 公司坚定迈出适应健康管理发展互联网化转型升级的重要一步。3 月, 蛮牛健康组建研发团队; 7 月, 在天津试运行蛮牛健康 APP 和蛮牛伙伴 APP; 10 月 16 日在北京正式发布蛮牛健康 1.0 基础版本; 12 月, 海南互联网医院通过现场评审, 打造“保险+科技+健康管理”服务新模式。目前蛮牛健康与国寿协同一直在推进过程中, 业务覆盖了 24 个省级行政区 56 个城市 2700 多家医院, 包括全上海所有三甲医院; 线上问诊接入全国各大医院 5000 多名医生, 线上医药商城涵盖药品药械 5000 余种, 线下合作健康体检中心 50 多家、合作药店超 3 万家、覆盖 260 多个城市。2020 年蛮牛健康已经实现营收。

问 162: 公司一季度营业成本同比增加 147.30%, 管理费用同比增加 97.10%, 增幅过大的原因是什么?

答 162: 2021 年第一季度, 公司在战略转型升级的大背景下, 发力传统业务, 推进国寿协同, 积极抢占智慧城市高地, 深耕健康管理蓝海市场, 持续探索科技驱动型, 营业收入大幅增长 183.6%, 相应的营业成本也同比增加所致, 管理费用同比增加, 是由于新增创新板块的人工费用增加以及管理成本增加所致。谢谢!

问 163: 蛮牛健康的收费模式是怎么样的?

答 163: 蛮牛健康收入主要分为以下几部分: 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。

问 164: 公司 2021 年的经营计划是什么?

答 164: “十四五”时期是全面建设社会主义现代化强国的开局起步期, 也是新一轮科技与产业的加速拓展期。对于万达信息, “十四五”也是公司全面转型升级的时期。作为中国人寿未来的科技板块, 公司定位于互联网化科技公司。未来公司发展战略为打好科技攻坚战, 加快构建顺畅高效的技术创新和转移转化体系, 以硬核科技能力研发及行业产品输出为先导, 通过不断创新体制机制、优化资源建设进一步夯实整体科技工作基础, 提升整体科技价值以更好服务用户。坚持科技驱动发展原则, 以数字化转型为核心, 以“互联网+物联网”为

两翼，积极抢占智慧城市高地，开拓科技驱动型、产品驱动型等互联网商业模式，深耕健康管理蓝海市场，成为“健康中国”、“智慧中国”、“安全中国”的践行者。

问 165： 公司一季度的收款情况怎样？

答 165： 公司一季度实现了收款 4.8 亿，比去年同期增长高达 79%。谢谢！

问 166： 2021 年蛮牛健康有哪些发展计划？

答 166： 蛮牛健康未来将继续秉承科技国寿战略和万达信息“3+2”架构部署，在健康管理赛道发力，有序推进蛮牛健康 APP2.0 健康照护版、3.0 慢病管理版的迭代升级，通过技术创新、流量转化和流量变现实现新的盈利增长点；加大资源合作力度，着力推进蛮牛健康小屋和健康关爱等重点战略项目。蛮牛健康未来还将持续整合保险及医疗服务、药事服务、健康管理等优质资源，连接保险端、医生端、用户端、药品端，完善大健康产业生态。以科技驱动为核心，用专业服务构建起与用户之间的桥梁，建立以家庭为中心的健康管理服务模式，助力“健康中国 2030”战略。

问 167： 万达信息一直是医疗信息系统龙头，请问，2020 年，公司在医疗领域拓展情况怎么样？

答 167： 您好，感谢您对万达信息的关注。2020 年，国家持续推动公立医院高质量发展，整体推进智慧医院、医疗联合体、电子病历评价、互联互通评级等的落地以深化医改。公司智慧医疗板块增速较去年显著提升，以 4500 万中标崇明区智慧医院信息化项目、以 9568 万中标安徽省儿童医院区域医疗中心信息化建设项目，并助力客户打造互联互通医联体产品标杆，协助国家儿童医学中心（复旦大学附属儿科医院）通过医院信息互联互通标准化成熟度测评五级乙等评审。此外，截至 2020 年底，公司基于物联网技术构建的医疗废弃物监管系统累计服务 300 余家医疗机构，新增部署医疗机构超 100 家，同比增长 50% 以上。公司的链支付平台主要应用于医疗支付、公共费用支付领域，自 2016 年上线已累计发展用户 1137 家；公司建设的上海市一网通办公共支付平台是一网通办重要组成部分，支撑非税收入和公共服务收费服务；公司承建的上海医疗付费一件事无感支付平台承载着上海全市所有公立医疗机构的信用付服务；2020 年链支付合计交易量 6800 万笔。谢谢。

问 168： 万达新的定增方案什么时候出？

答 168： 公司新的融资方案正在推进过程中。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协调，争取尽快推出新的方案。

问 169: 1、公司的融资方案目前已经处于哪个阶段?当初为什么没有备用方案? 2、人寿有好几个类似蛮牛的 App,未来是否会全部整合到蛮牛系列? 蛮牛四个 App 能否合并为一个 App, 设不同权限? 因为现在手机上 App 太多了。3, 希望万达更名。

答 169: 您好, 公司新的融资方案正在推进过程中。感谢您对蛮牛健康的宝贵建议。关于更名, 感谢您的建议, 公司未有应披露而未披露的重大事项。

问 170: 请讲解年报 34 页智慧医卫和智慧政务同比增减比例的计算过程?

答 170: 同比增减计算公式: (本期收入金额-同期收入金额)/同期收入金额。即: 智慧医卫同比增减计算:

$(1,488,911,248.91-926,081,836.69)$

$/926,081,836.69=60.78\%$ ; 智慧政务同比增减计算:

$(1,228,770,489.29-1,068,067,125.36)$

$/1,068,067,125.36=15.05\%$ ; 谢谢!

问 171: 上次定增感觉就是券商不行, 沟通不行、之后融资换考虑换个好券商吗? 看看埃斯顿换了中信就火速过了。

答 171: 感谢您的关注。上次定增系中国人寿以战略投资者身份认购公司向特定对象发行的股份, 鉴于监管部门对于战略投资者认定的政策原因, 公司综合考虑后撤回定增申请材料。公司新的融资方案正在推进过程中。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协调, 并在中介机构的帮助下, 争取尽快推出新的方案。

问 172: 财务问题, 1) 公司预计今年蛮牛的研发支出是资本化还是会一次性费用化? 2) 公司营业成本高增主要来源于哪块, 今年会持续吗? 3) 定增失败后怎么去支付现在这么多的利息, 今年财务费用会高增吗

答 172: 1、公司研发支出按照会计准则的要求进行归集和计算; 2、部分存量合同的历史包袱较重, 导致营业成本较高, 公司在消化以前低毛利率历史合同后, 目前新签订合同的盈利能力逐步回升; 3、公司经营性现金流足以覆盖当期的利息支出, 同时公司严格规划资金, 使得财务利息成本控制在合理水平。谢谢!

问 173: 请问中国人寿对蛮牛健康的定位? 是否大力支持蛮牛健康?

答 173: 蛮牛健康是中国人寿成为万达信息第一大股东后

	<p>首个重点孵化的战略项目。作为全生命周期、全流程的健康管理服务平台，蛮牛健康基于 AI 及大数据技术，搭建健康筛查、健康计划、医疗服务、健康商城、生活检测、金融保险六层体系，提供全流程健康管理和精准保险科技服务。依托万达信息在医疗健康和信息技术领域多年的积累，借助中国人寿雄厚的资源实力，蛮牛健康正在打造的是以科技驱动为核心、以专业服务为桥梁、以用户家庭为中心的健康管理服务模式，不断借鉴和学习国内外同业的先进经验，打造符合中华民族文化和生活习性的健康管理服务新生态，助推“健康中国 2030”战略的实现。</p> <p>问 174： 请问，新的融资计划几时会推出？现在进展如何？</p> <p>答 174： 公司新的融资方案正在推进过程中。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协调，争取尽快推出新的方案。</p> <p>问 175： 1、匡涛先生是否会离开万达信息，作为人寿收购万达信息后的全程参与者。如果离开万达信息，对公司未来有哪些潜在影响？包括有利和不利方面。2、作为曾经的专业投资者和目前的业余投资者，个人认为蛮牛健康还有很大提升空间，跟踪下来，觉得公司没有找到突破口。全程并长期研究和跟踪美国健康福利管理产业链和平安好医生后，个人觉得我能够免费提供一些建议。限于字数无法展开。</p> <p>答 175： 您好，感谢您对万达信息的关注，我们的投资者沟通电话为 021-62489636。公司严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务，未有应披露而未披露的重大事项。</p> <p>问 176： 蛮牛健康科创板上市的推进时间，具体推进计划？未来对万达信息的影响，具体分析说明？</p> <p>答 176： 您好，感谢您对万达信息的关注。公司暂无相关应披露而未披露的信息，谢谢。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021. 4. 28