

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：2021-7-16

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                  <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                                <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>APS Asset Management Avanda Investment Management Beijing Gao Hua Securities Company Limited Brilliance DWS DXAM J O Hambro Capital Management Keywise Orient Secs Sylebra Capital Limited Wellington Yiheng</p>
<p>时间</p>	<p>2021年7月16日</p>
<p>地点</p>	<p>万达信息公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副董事长、总裁胡宏伟； 高级副总裁、董事会秘书张丽艳； 副总裁、科技中心总经理陈诚。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司简介</b> 万达信息成立于1995年12月，是由上海市计算机软件研究所等组建，于2011年创业板上市。40多家分支机构，服务覆盖全国8亿人口。2019年11月，中国人寿通过纾困入主公司，成为第一大股东。在原有基础上，本着融合整合、传承超越的思路，重新规划了“3+2”业务结构，3即智慧医卫、政务和信创，2即健康管理和智慧城市。3和2的关系，不是割裂的。在医卫领域的积累，支撑赋能健康管理，在政务领域的积累，赋能支持智慧城市，而强大的信息技术安全保障能力，则为所有业务开展加固安全阀。公司定位为互联网化科技型企业，稳中有进向数字化、互联网化和物联网化转型。</p> <p><b>基本情况如下：</b></p>

### **1、在传统优势业务方面，拥有深厚的行业经验和技術积累，对行业的认知和体验**

智慧医卫方面，经过二十余年的深耕，公司卫健业务已覆盖了全国 26 个省，100 多个地市，市场占有率全国领先。公司参与建设的省直辖市级医保项目有 9 个，二、三级医疗机构 200 多家，社区卫生服务中心和乡镇卫生院 1500 多家，社区（村）卫生室（站）一万余家。智慧政务方面，上海“一网通办”是公司政务管理服务信息化平台的示范项目。经多年努力，目前上海“一网通办”已对接 42 个委办单位、16 个行政服务中心、220 个街道社区、2000 余项服务事项。ICT 方面，公司自 2009 年起牵头了多项核高基课题研究，在信创试点阶段就入围“全国十大骨干集成企业”。在大数据、云计算、物联网等方面积累了自主创新核心技术。

### **2、在创新业务方面，成效渐显、赋能数字化转型升级**

市民云方面，已累计签约 23 城，其中“随申办”市民云注册用户 5,800 多万，并随上海“一网通办”作为经典案例写入《2020 联合国电子政务调查报告》。近期国家信息中心联合万达信息发布的《中国智慧城市长效运营研究报告》进一步指出智慧城市长效运营有望成为蓝海市场，而万达信息在此领域有多年积累。蛮牛健康方面，蛮牛健康、蛮牛伙伴 APP 已经正式上线；公司近期首次发布健康养老照护生态产品“蛮牛孝镜”，意味着蛮牛健康正式开启了 2.0 健康照护战略迭代。健康云方面，目前是上海新冠检测和接种的官方预约渠道之一；公司智慧防疫“三件通”获得“第四届上海医改十大创新举措”，是唯一一家企业推荐单位。

### **3、在技术储备方面，加强新技术研发、引领未来增长**

公司承担了多项“核高基”、“重点研发计划”国家科技公关课题，拥有 1,800 余项具备自主知识产权的软件产品和软件著作权、60 余项国内外专利技术，是全国首家整体通过 CMMI5 认证的企业。在刚刚结束的世界人工智能大会 AI 算法竞赛中，公司斩获金融和医疗赛道三项“全球十强”，其中“基于 AI 算法的智能核赔解决方案”荣膺金融赛道冠军。这标志着公司在 AI 等新领域已经做好项目和技术储备。

## **二、经营情况介绍**

### **（一）整体财务表现**

中国人寿通过纾困进入公司，经过近两年的努力，已经度过了最艰难、最危险的时刻，开始走向复苏。公司半年度营业收入预计为 160,000 万元~180,000 万元，比去年同期增长 101.32%~126.48%；归属母公司股东的净利润预计为 2,000 万元~3,000 万元，实现扭亏为盈。

## **(二) 各类业绩指标持续向好**

### **1、整体新签持续提升，精细化管理提升效率**

新签合同和签单毛利持续提升，截至6月30日，签单金额为13.6亿，较去年同期提升32%。签单毛利同比增幅约41%。公司建立项目实施分级管理机制，梳理历史存量合同，提高运营效率，同时精细化管理收款进度，紧盯财务成本管控，2021年上半年到款超10亿元，同比增长约40%；财务费用同比下降约10%。公司持续优化人员结构，6月底与年初相比，员工人数减少5.39%，运营效率明显提升。

### **2、各类业务新签增长迅速，发展势头良好**

通过加强管理，扎实推进产品化转型，各项核心指标展现出良好的发展势头。截至6月30日，智慧医卫板块，新签合同4.5亿元，新签中占比最高，同比增长24.1%。智慧政务板块，新签合同4.34亿元，同比增30.73%，新签中增长最快。ICT板块，新签合同2.73亿，同比增长10.94%。市民云拓城今年继续增加，分别签约武威、石家庄、张家界等市。截至6月30日，市民云新签项目达6,980万元，年同比增幅271%；注册用户超8,900万，其中上半年新增用户约1,800万。同时沪惠保业务上线随申办APP，是官方销售渠道之一。健康云新签项目达7,249万元，年同比增长42%；注册用户超4,000万，其中上半年新增用户约1,400万。

### **3、全面整合国寿协同的新需求，强化沟通拓展**

公司对各业务板块的协同新需求进行全面整合，并由管理层牵头，集中力量沟通拓展，目前已覆盖国寿集团主要成员单位。截至目前，今年与国寿各级公司新签合同累计7,300余万元。此外，市民云与广发银行合作的e秒贷上线、成都广发市民云钱包业务评审、与广发app互通导流等取得实质性进展。蛮牛健康与国寿20个省级分公司拓展了健康管理服务项目，同时与广发银行14个分行开展试点健康管理服务。

2021年，公司经过一年多的转型升级，金融的管理思维成功嫁接到信息化企业，管理团队也经受住了内外部各种复杂形势的考验，度过了磨合期，原有规划“3+2”业务架构逐步成熟落地，开始发挥潜力。

公司在行业经验、新技术和数字化的积累优势，将为转型升级提供更大空间。一是行业经验积累。凭借自身行业优势和核心技术竞争力，在过往项目实施过程中，通过提取具有普遍性的需求，整合系统建设的亮点，形成行业经验的积累优势。二是新兴技术的沉淀。公司在人工智能、云计算、物联网、移动互联网等方面均具有丰富科研成果积累和新兴技术的沉淀。三是数字化服务的拓展。公司的卫健社保、智慧城市等服务8亿人口。公司在数字化服务方面积极拓展，如市民云新签中来自商业变

现的比例超 10%；公司与国际顶尖高校及知名企业合作，通过数据建模开展真实世界研究，持续推动数字化转型及产学研一体化。公司将在半年度盈利的基础上，继续深耕医卫、政务等优势业务领域，扎实推进产品化、云化、SAAS 化转型，进一步改善经营业绩，预计未来业绩将持续向好。

### 三、公司技术情况介绍

上周上海举办了世界人工智能大会，万达信息荣获世界人工智能大会算法大赛-“首届应用算法实践典范”（BPAA）医疗、金融赛道“全球十强”以及金融赛道冠军（金奖），体现了我们在人工智能自研技术和算法方面的实力。

公司自 1995 年成立以来一直非常重视技术研发工作，有专门的技术研发部门。我们结合公司的重点行业应用领域，研发人工智能、大数据、云计算、物联网、区块链等新一代信息技术，取得了很多自主研发的技术成果。公司是认定的“国家企业技术中心”、“国家技术创新示范企业”，承担了两个国家级创新平台的组建（医疗大数据应用技术国家工程实验室、国家卫生信息共享及应用工程技术研究中心），多次获得国家科技进步二等奖、上海市科技进步一等奖。万达信息承担过数十项国家级科研项目，在核高基重大专项、智慧城市科技部重点研发计划、生物医学领域 863 计划中都牵头承担过多个重点项目，取得了丰富的成果，多项自主研发的软件产品入选了国家重点新产品，为国家科技创新和自主可控贡献了一份力量。

在人工智能技术方向上，公司一方面将通用的 AI 技术产品应用到行业中，一方面针对行业需求自主研发面向特定行业的机器视觉技术、自然语言处理技术。我们也参加了一些国内高等级的技术比赛，除了今年 AI 算法大赛获奖之外，“非结构化商业文本信息中隐私信息识别”获 2020 年 CCF 大数据与计算智能大赛一等奖，“中医药知识抽取与图谱构建”获 2020 年天池大数据竞赛万创杯季军，“面向金融领域的小样本跨类迁移事件抽取”获 2020 年全国知识图谱与语义计算大会 CCKS2020 技术创新奖，“金融新闻事件抽取”获 2020 年世界智能大会中国华录杯数据湖算法大赛二等奖。“病理诊断智能服务平台”获 2018 人工智能卓医创新挑战赛最具潜力奖。“基于人工智能的大规模人群慢病筛查及管理平台-上海健康云”产品获“2019 世界人工智能创新大赛（医疗方向）冠军”并入选“2019 卓越人工智能引领奖年度 TOP30 榜单”。“AI 新冠智能导诊机器人”入选 2020 年上海市人工智能领域首批防控新冠肺炎疫情新技术、新产品、新应用征集名单。基于人工智能技术实现“一网通办”全程无人干预自动审批，多项秒批秒办服务已经在上海市多个委办上线，并多次被学习强国等媒体报道。公司入选工信部科技支撑抗击新冠肺炎疫情中表现突出的人工智能企业名单。公司的人工智能技术已经在疾控、健康管理、医疗卫生、智慧城市、政务、教育、ICT 等多个行业应用。

公司有一支以技术带头人为核心的多层次技术人才梯队，公司技术人员 5000 多人，其中博士 15 人，硕士 400 余人。技术带头人中包括国务院特殊津贴专家 3 人、新世纪百千万人才工程国家级人选 1 人、上海市领军人才 3 人、上海领军金才 1 人、上海 IT 青年十大新锐 2 人、上海市优秀技术带头人 5 人、上海工匠 2 人、上海市青年启明星 7 人、上海市首席技师 6 人、国家级技能大师工作室 1 个。

#### 四、问答

**Q1：公司智慧医卫的收入拆分如何？未来主要增量来自于哪里？**

A1：智慧医卫板块上半年新签合同 4.5 亿元，其中卫健、医疗（复高、金唐）和医保分别为 1.63 亿、1.55 亿、1.32 亿。我们预计卫健和医疗未来有较大的空间。

未来发展方向来自于两个机会：第一个机会，医院内部的电子病历评级、医院的资源管理评级、医院的医疗服务评级，这些是未来趋势。电子病历评级 1-7 级会让一些头部厂商在这个领域里面的占有率会越来越高，评级的能力决定了它的市场占有率。而万达信息现有的能力应该能到 6 级，属于头部厂商，未来随着国家在医疗服务评级和医疗资源综合利用评级方面逐步集中之后，我们的机会将越来越大。第二个机会，来自于疫情之后的公共卫生系统。后疫情时期，公共卫生将成为国家在未来几年投入的重点之一。尤其是现在疾控局从卫健分设出来作为一个副部级的单位，这个标志着中国在公共卫生领域的投入将呈现高速增长的趋势。而万达信息的公共卫生在全国的市场占有率和能力名列前茅。尤其在上海，头部优势突出。近期我们中标了武汉的突发应急公共卫生防控系统。在抗疫中，武汉是极具代表性的一个城市，湖北也是极具代表性的一个省份。未来万达信息在公共卫生领域大有可为。

**Q2：蛮牛收入拆分后，最主要的收入来源是哪几块？**

A2：截至 6 月 30 日，蛮牛订单近 5000 万，大部分来自于权益卡的销售：权益卡 1900 多万元，IOK 项目（癌症早筛）1400 多万元，培训项目近 1000 万元和其他的一些收入。

**Q3：蛮牛 2.0 的具体情况？**

A3：我们目前重点在蛮牛 2.0 的建设。2.0 的研发是在 1.0 的 6 层架构的基础上做健康照护。我们在世界人工智能大会上发布了一款软硬件结合的产品“孝镜”，是一个居家数字化养老健康一站式照护平台。照护产品首先针对社会上的中老年人，其次是购买过中国人寿养老险、健康险的中高端客户。作为一个居家的照护平台，它结合了公司多年积累的人工智能、大数据成果，以及线下照护师队伍，是线上线下资源整合的综合照护平台，计划在月底前完成量产推向市场。这款产品是我们今

年下半年蛮牛健康重点要推的一款产品，与主业相协同，打通线上，一键问医、一键配药、一键照护、一键购物，还有一些社交娱乐等等功能，是给老年人适老化改造的专属产品。

**Q4: 这个产品我们主要是对硬件收费吗？软件的话，我们怎么跟中高端客户收费？**

A4: 收费采取会员费形式。首年会员费包含在硬件设备费用里面，一套设备会包含一台终端、血压仪、血糖仪，加上男女各一款的智能穿戴设备。我们会把第二年开始收取会员费。

**Q5: 蛮牛 2.0 的会员费相比 1.0 的会员费会提高多少？**

A5: 蛮牛 1.0 的会员费构成主要是以购买各种权益卡为主。蛮牛 2.0 会员费初步计划 2 款定价，简版 999 元/年，VIP 版 1999 元/年，价格可能还会有调整。下半年预计推出 2-3 万套先试行销售。

**Q6: 全国现在互联互通有多少医院已经落地？其中我们的占比大概是多少？**

A6: 在上海，我们已经基本实现了互联互通互认。在海南省，我们去年底中了 1.9 亿的标——海南三医联动一张网，也是为了实现互联互通互认。在国家卫健委统计信息中心组织的国家医疗健康信息互联互通标准化成熟度测评（区域）中，万达信息承建的平台占据绝大多数市场份额，四级甲等及以上 43 个，占比 40%，五级乙等 8 个，占比 62%。

**Q7: 我们在智慧城市方面，今年有什么特别大的项目可以介绍一下吗？智慧城市方面我们的主要竞争对手是哪些？**

A7: 智慧城市的概念也要精确的定义一下，因为电子政务也都可以包括在智慧城市里。现在我们公司自己定义的智慧城市，更多的指的是像随申办，像天府市民这样的市民云。我们目前在全国已经拓展了 20 多个城市，覆盖人群将近 2 亿人，目前市民云注册用户已经超过 8900 万。我们认为未来整个智慧城市将逐步的由建设运维向运营转变。所以今年对我们来说是一个从运维到运营转变的非常重要的年份。我们会联合一些友商共同探讨在智慧城市里面从运维升级到运营的模式，来实现智慧城市运营的长效机制建设。这方面，国家信息中心也是非常支持的。我们的竞争厂商，主要是以互联网企业和一些金融企业。应该说各有优劣。我们的优势在于几十年服务于政府，我们对 G 端的了解和一些大 B 端的了解可能更深刻一些。

所以底层用他们的云，用他们的存储计算，业务端由我们来独立建设或者联合建设，实现端对端的互动。典型的例子就是在上海沪惠宝方面的合作，底层的都是用的华为云、阿里云，但是中间的上海各委办的应用层面大部分都是由万达信息建设的。此外在我们的随身办端和阿里的支付宝端也实现了相互引

流。所以我们在端与端之间的合作正在展开，既有竞争也有合作，优势互补，共同拓展智慧城市。

**Q8: 蛮牛健康的竞争优势在哪里？**

A8: 蛮牛健康是后起之秀，我们去年3月份组建团队，到现在也只是一年半不到，所以能力积累方面与互联网大厂是有差距的。我们打造蛮牛健康很重要的一点是我们有自己的优势和需求。首先，优势来源于万达信息几十年来在医疗端、医药端和和医保端积累的能力，在多方的共同支持下，将万达信息几十年的积累整合到蛮牛健康上来，这个是万达信息的优势。第二，来自于国寿的需求，需要有一个符合银保监会大方向的，在销售健康险之后，对客户进行健康管理的平台。仅仅现在国寿内部的健康管理平台，不足以支撑它数以亿计的大量客户服务。所以我们1.0的布局是基于未来服务于国寿数以亿计的客户，按照未来一个大的架构来做的。

2.0 健康照护版现在基本功能都已经完成了，线上线下团队包括软硬件一体的蛮牛孝镜产品都已准备好。与此同时，我们在蛮牛3.0慢病专病管理闭环上，也已经投入了大量的成本和时间去做前期准备。

我们现在和各个基金会，包括中华医学会等医生平台、协会联系，已经有6个闭环进入商务谈判阶段。我们的逻辑是以医带患，以患带药，然后进行前期的健康干预，形成若干病种的管理闭环。原来我们有家子公司叫慈铭心管家，我们现在已经把这家控股公司整合进蛮牛健康，它线上本身就有5万名做过心内科手术的患者。另外我们也马上要开通减脂闭环、控糖闭环、乳腺癌闭环、泌尿系统管理闭环等等。所有的闭环的逻辑都是我们找到一些头部的医生，然后他们形成一个相对封闭的医联体，然后由这些专科医生来导入他的患者资源，形成蛮牛健康自己的医生团队、资源和能力。另外我们已经拿到了蛮牛健康互联网医院的牌照，下一步会去做线下药店的建设，拿到医药销售的资质，最后打通医药险，形成蛮牛健康既服务于国寿，又服务于社会的格局。所以我们现在正在争分夺秒，日以继夜的努力往前推进。

**Q9: 蛮牛健康的数据会不会有实现变现的打算？现在对数据安全更加严格了，对我们的计划会不会有影响？**

A9: 健康数据要去变现是非常难的，因为这里面有很多问题都还没有解决，首先，是数据的归属问题，哪些是属于公共卫生数据，哪些是属于私人的医疗数据。现在国家还没有一个很明确的政策或者立法。数据变现一定不是买卖数据，而是从数据转化成服务，由服务来收费。

第二点，就是在政府许可的前提下，再加上联邦算法或者隐私加密算法等技术保障的前提下，我们来对数据进行真实世界研究。类似像医渡云这样的服务，我们正在宁波鄞州进行探索。

到目前为止，我们在这个领域看到了巨大的机会。现在我们跟北大、清华、浙大，复旦、交大等等这些顶级院校合作。和一些世界知名药厂药企之间的合作也在顺利展开。下一步我们打算加大这方面投入。这块我们觉得是很大的一个赛道，将来随着数据的逐步开放，立法的逐步明确，还有商业模式的逐步成熟，我们相信现在的布局是有价值的。

**Q10：国寿对我们有客户导流吗？您提到的国寿中高端客户可以占蛮牛 2.0 群体多少比例？**

A10：国寿和万达信息是相互赋能。以蛮牛健康“孝镜”产品为例，这个产品主要针对的是中高端的养老客户。孝镜和国寿的一个高端的养老社区“国寿家园”合作，，形成线上家园的概念，高端养老社区的很多服务在孝镜上就可以实现。

另外，我们每年会销售 3 年期、5 年期、10 年期、20 年期的高端客户。他们特别是健康险客户其实是需要有一个及时的健康管理健康照护的服务。保险业务员和各基层公司是愿意采购这样的软件产品和在线服务的。

**Q11：刚刚陈总提到，我们在金融赛道是拿到了人工智能算法的第一名，未来我们计划向金融领域拓展客户吗？**

A11：金融领域是毫无疑问要拓展的。万达信息之前在金融领域涉足比较少，所以我们在金融方面的积累不多。这一次我们的智能核赔算法在人工智能大会上获得金融赛道的算法第一名，是我们进军金融赛道的号角，除了政务和医疗之外，我们将全面进入金融领域。进入金融领域，我们的第一选择是保险。保险非常重要的一项职能就是理赔。我们这套算法是基于我们多年的积累，由人工智能赋能，可以大幅降低保险理赔的人工成本，大幅提升理赔效率，它在成本降低，效率提升，用户体验提升方面是比较好的。基于这套算法，一旦后期形成对全国各地医保体系知识库的积累之后，我们基本可以实现 70% 到 90% 左右的产品化，这种产品化未来透过云部署的方式还有远程部署的方式，我们的盈利能力会大幅提升，形成医保方面稳定的现金流和盈利来源。通过蛮牛健康，我们也形成了另外一个金融的赛道——保险科技赛道。其中包含了垫付，包含了对惠民保的定价、销售、理赔、风控、客户的二次开发，全闭环、全链条的一套保险的科技服务，这是我们进军保险领域的一个很重要的方面。另外，我们给集团做金融央企的 EHR 人力资源管理系统，这套系统我们是奔着产品化去做的，我们认为未来央企人力资源体系方面的商机也很大。

**Q12：您说会跟其他的厂商会进行合作开发，所以我们这种算法是会向社会开放吗？建立一个平台，然后让大家一起来合作开发？**

A12：现在金融领域的核心功能，一些银行保险公司都是自己



	<p>出资建设，甚至很多银行都有自己的信息化团队。但是在核心系统之上的一些应用，包括客户千人千面标签的推送，对客户大数据的计算，商机的捕捉和二次开发等其他的一些服务应用，这些其实我们是可以和一些厂商合作。比如说我们最近也对接了友商，进行了深度的沟通，我们发现在很多领域是有互补效应的。所以我们想与这些大的厂商形成联合舰队，去整体地服务这些金融企业，尤其在应用端给他们设计体验更好的服务。</p> <p><b>Q13: 您之前提到说现在电子病历以后市场会集中度会越来越高,所以我想问一下整个市场大概会在什么时候到了这样的时间点?</b></p> <p>A13: :大家的说法不太一样，有的比较乐观一些，认为在三五年左右，几个评级会全面落地，慢慢的就会逐步的向头部厂商集中，所以我们在这方面做了很多前期准备工作，包括大量的研发投入。个人认为三年左右市场可能会开始有大的变化。</p> <p><b>Q14: 未来 ToC 业务能占我们营收多少比例?</b></p> <p>A14: ToC 方面，我们有两块业务：1、基于市民云的城市可信商圈，社区治理服务很多都是针对 C 端，但是 C 端的盈利模式我们也正在探讨，还不是特别清晰的。2、蛮牛健康 C 端盈利模式相对清晰：一种方式主要是通过跟保险银行的合作，结合 C 端的健康管理商城等等；还有一种主要还是刚才提到以医带患、以患带药的方式。我们的闭环里面还包含了干预，这个干预是指医生干预，干预包里我们希望都是可信的一些硬件、药品、耗材、服务。患者对主刀医生的依从性是非常高的，医生也是希望患者能够用到好的保健品，好的耗材，好的智能穿戴产品，对健康进行深度的照护。这里面我们能发掘一些商机，包括国外的保健品，国内的健康疗法，做一些辅助疗法，做一些知识付费，做一些软硬件产品的销售。所以从收入结构来说，我们希望 C 端占比越来越高，因为相对毛利比较高。而 G 端，我们更多的是做资源积累和能力积累，不断赋能 C 端。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021. 7. 16