

投资者关系活动记录表

证券代码：300096

证券简称：易联众

易联众信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

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 ☐ 一对一沟通 ☒ 其他 <u>2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与“2021年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动的投资者
时间	2021 年 9 月 7 日 下午 15:00-17:00
地点	本次活动通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）举行，投资者通过该平台参与互动交流。
上市公司接待人员	总经理：吴一禹先生 董事会秘书（代）：牛妞女士 财务总监：陈东红先生 证券事务代表：周丽女士
投资者关系活动主要内容介绍	为进一步加强与投资者的互动交流，使广大投资者能更深入全面地了解公司情况，公司于2021年8月31日披露了《关于参加2021年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的公告》（公告编号：2021-092号），公司于 2021年9月7日（星期二）下午 15:00-17:00 参加了由厦门上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动，线上与投资者进行了沟通交流。 本次接待日活动的主要问答情况如下： 1、今年公司中标了那些重大项目？对公司的营收有何影

响？

答：您好，感谢您对公司的关注。智能卡方面，公司推进社会保障卡“一卡通”建设项目落地，中标北京和海南省的“一卡通”项目，中标安徽、福建、湖南、山西等省份第三代社保卡项目。民生服务业务方面，中标人社部安可全面替代工程采购项目，中标山东、福建、内蒙古、安徽等省、直辖市、自治区医疗保障信息平台建设项目。健康大数据应用方面，中标厦门市卫生健康委员会厦门市人口综合信息系统运行维护服务项目。公司将积极跟进全国各省的医保信息化项目，争取获得更多的市场份额。为了促进公司战略目标的实现，公司医保领域和医保+医疗领域将持续加大研发投入和市场投入，但从投入到产出需要一个较长的过程，公司会认真做好战略规划和经营管理工作。该事项对公司本年度业绩没有影响，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险！谢谢！

2、请问易联众股份公司有没有评选上2021年专精特新“小巨人”企业。

答：您好，感谢您对公司的关注。公司未申请2021年专精特新小巨人企业。2020年，公司控股子公司山西易联众信息技术有限公司获评“山西省专精特新‘小巨人’企业，易联众智能（厦门）科技有限公司、易联众民生（厦门）科技有限公司获评“厦门市专精特新中小企业”，该等证书目前尚在有效期内。

3、请问易联众主营收入和利润有增长吗？

答：您好，感谢您对公司的关注。2021年上半年，公司营业收入255,978,662.62元，较上年同期减少19.57%；净利润-78,376,720.20元，较上年同期减少69.39%。公司会认真做好战略规划和经营管理工作。谢谢！

4、目前公司主要营业收入福建一地超过5成，公司如何破局一地独大的情况？

	答：您好，感谢您对公司的关注。公司围绕“医疗保障、卫生健康、人力资源和社会保障”等民生重要领域，为政府、企业和社会公众提供全方位的整体解决方案和技术与服务体系，致力于成为以数据链为基础的技术与服务企业。公司业务覆盖20多个省份100多个地市，随着全国各省医保信息平台建设项目的铺开，截至目前，公司已累计承建海南、陕西、广西、河北、四川、湖北、西藏、安徽等18个省份的医疗保障信息平台建设项目的部分系统。为了促进公司战略目标的实现，公司将积极跟进医保领域和医保+医疗领域项目，争取获得更多的市场份额。 5、沙县总医院医共体信息化项目目前进展如何？ 答：您好，感谢您对公司的关注。截至目前，公司助力三明市沙县区总医院数字化项目完成三医联动综合运营监管平台、公共卫生数据质量控制平台、基层体检系统等系统建设，通过多码融合等技术创新，实现无卡就医、刷脸结算新体验，完成双向转诊、慢病管理、慢病随访等系统功能改造升级，联合门诊、联合病房正在试点，进一步为数字化转型服务升级提供支持。 6、请介绍一下公司在保险经纪业务的发展情况？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司保险经纪业务将充分利用公司多年积累的政府端资源优势、民生信息化能力和数字化能力，积极向数字化、平台化业务转型。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！ 7、公司资金不够，除了大股东愿意增持外，是不是可巧考虑配股融资。 答：您好，感谢您对公司的关注与建议。谢谢！ 8、请问公司广生堂是什么关系，今8月份公司任命了两个广生堂过来的高管，然后原来的董事辞任，但是没有离开公司，公司任命广生堂过来的任董秘，请问会补选广生堂的当董事
--	--

吗？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司所有重大事项，均以公司通过法定渠道披露的公告为准，中国证监会指定的创业板上市公司信息披露网址为：<http://www.cninfo.com.cn>，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！

9、请吴总介绍贵司投资的三板公司尚洋信息的情况？尚洋信息现属三板基础层，有无转层预期？

答：您好，感谢您对公司的关注。北京尚洋易捷信息技术股份有限公司主营医疗保险、社会保险、商业保险、医疗健康的软件开发、互联网运营及软硬件销售，公司持有其31.14%股权。尚洋易捷公司后续发展请关注其公告。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！

10、公司是不是专精特新企业呢？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司控股子公司山西易联众信息技术有限公司属于“山西省专精特新‘小巨人’企业，易联众智能（厦门）科技有限公司、易联众民生（厦门）科技有限公司属于“厦门市专精特新中小企业”，谢谢。

11、有投资者向宸展光电提问， 请问公司符合专精特新小巨人企业条件吗？有计划申报吗？谢谢！

答：您好，宸展光电情况公司不了解，具体可向其进行提问。谢谢。

12、目前公司在研发方面的投入怎么样？目前有多少研发项目正在进行？

答：您好，感谢您对公司的关注。为保持竞争力，公司2021年上半年研发投入1.13亿元，较上年同期增长22.17%，主要系医保、医疗及人社产品研发投入。

13、公司营收同比下降19.57%，主要是因为什么造成的？

答：您好，感谢您对公司的关注。收入同比下降主要系公司业务存在季节性特征，公司软件项目工期大部分为6-12个月，

	项目达到交付上线验收集中在下半年， 2021年新签合同大部分在半年度报表中未形成收入。 14、请问公司最近几年一直在亏损，什么时候才能盈利？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司2016年到2020年营业收入从5亿元增长至10亿元，这说明公司近几年的业务范围、市场拓展和产品竞争力不断提高。为了有效推进公司战略规划，占据行业制高点，让公司有更加广阔的发展空间，公司积极布局。医保和健康医疗领域的快速发展为公司带来了良好的发展机会，公司产品不断做深做强、市场不断扩大，公司在人社公共服务、三明医改、福建省医保信息化建设、国家医保局信息化建设、以及大数据、人工智能、物联网等新技术方面都投入了大量的人力物力。公司从事应用软件和信息技术服务行业，所以公司投入主要体现在人员增加方面，从2015年到今年上半年公司人数从1500多人增加至3000多人。 2019年公司中标并承担国家医保局信息化平台五个核心系统建设，重点参与国家医疗保障局信息平台顶层设计与建设，以及相关标准规范的制定，承担了电子凭证、移动支付、电子处方、公共服务区中台、核心业务区中台等国家强约束中台工作。此次中标表明公司在医保信息化领域的经验和核心竞争力得到巩固和进一步认同，为公司促进战略目标的实现打下坚实基础。2020年公司中标青海省医疗保障信息平台建设项目中的医保公服子系统，此项目是国家医保局信息平台后首个启动招标的省级项目，随着全国各省医保信息平台建设项目的铺开，截至目前，公司已陆续承建海南、陕西、广西、河北、四川、湖北、西藏、安徽、内蒙古等18个省份的医疗保障信息平台建设项目的部分系统，公司将积极跟进全国各省的医保信息化项目，争取获得更多的市场份额。为了促进公司战略目标的实现，公司医保领域和医保+医疗领域将持续加大研发投入和市场投入，储备大量的专业性技术人员，随着人员数量的增长，人工成本也持续增加，但从投入
--	--

	到产出需要一个较长的过程，这也是近几年公司利润没有良好表现的主要原因。公司会认真做好战略规划和经营管理工作。 谢谢！ 15、贵司投资三板公司属于什么层级？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司投资的三板公司属于基础层。 16、请问截止8/31易联众股东人数？ 答：您好，感谢您对公司的关注。截至股权登记日2021年8月31日，公司股东总户数为33,414户。谢谢！ 17、请问易联众总经理，深交所对易联众2021年中报的问询函，可能隐藏利润怎么评价？ 答：您好，感谢您对公司的关注，公司将严格按照深交所相关规定做好问询函的回复工作。敬请广大投资者关注公司公告，注意投资风险。谢谢！ 18、公司目前在ESG（环境、社会与公司治理）方面有无信息披露计划？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司作为上市企业，一直以来均积极履行企业的社会责任，并开展了大量的工作，截止上半年未出现因环境保护违法违规而受到处罚的情况。公司严格遵守国家法律、法规、政策的规定，始终依法经营，积极纳税，发展就业岗位，支持地方经济的发展。公司会持续关注ESG及各项环保指标。 19、公司家庭病床服务平台上线，目前该业务经营情况如何？ 答：您好，感谢您对公司的关注。家庭病床业务目前处于试点阶段，尚未产生利润贡献。 20、公司的人才措施有哪些？激励机制如何？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司建立了有效、多元的人才培养和引进机制：通过建立人才培训体系，促进现有人
--	---

才的知识更新和能力升级，构建公司人才梯队，增强核心人才贮备力度；通过建立多渠道人才引进机制，加快了高素质人才，特别是运营型人才的引进速度；通过给予储备人才针对性的多岗位锻炼，为企业发展战略提供可持续的人力支持；通过营造开放创新环境，完善培养激励机制，创造团队业务和产品的领头羊效应；强化各团队高效协同合作，提升组合竞争优势，以新思维带动公司业务和产品的提升，为公司发展提供持续的创新动力。

21、公司目前已在全国多少地区开展了医疗保障信息平台项目建设？

答：您好，感谢您对公司的关注。截至2021年8月，公司已累计承建包括青海、海南、新疆、陕西、广西、河北、重庆、甘肃、天津、四川、湖北、西藏、安徽、云南、山西、内蒙古、福建、山东18个省、直辖市、自治区医疗保障信息平台建设项目，其中有15个省/直辖市/自治区项目顺利上线、试运行，公司助推国家医保信息化建设取得了显著的阶段性成果。

22、贵司近两日股价异动，请问是否有能够影响股价的信息未公开？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司股票近两日并未达到《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规则规定的票异动标准。目前公司经营状况正常。 公司所有重大事项，均以公司通过法定渠道披露的公告为准，中国证监会指定的创业板上市公司信息披露网址为：<http://www.cninfo.com.cn>，敬请广大投资者关注公司公告，注意投资风险。谢谢。

23、请介绍下公司的营销模式以及优势？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司围绕“医疗保障、卫生健康、人力资源与社会保障”等民生领域销售的产品、提供技术服务与整体解决方案的客户主要为政府部门、银行和企事业单位。经过二十余年的探索，公司已经培养出了一支市场

	反应敏捷、客户关系融洽的商务团队，形成了较为稳定的直销模式，销售的主要内容为民生领域信息化应用软件、智能卡和终端等硬件、运营维护服务（包括软件定制开发技术服务、软硬件运维服务等）、基于信息技术的系统集成业务等。公司拥有产品子公司销售、区域分公司销售两个层次的业务销售体系。各产品子公司根据发展战略，结合自身所具有的核心技术确定产品和服务，既可以利用与客户建立的长期业务关系进行直销，也可以交由区域分公司经销；区域分公司根据各产品子公司推出的产品和服务，在各区域进行相关产品的推广和营销。近年来，随着公司业务版图的快速扩大，除了适时增强区域分公司力量之外，还适当增加了代理销售渠道作为公司业务销售体系的补充。针对政府相关部门、医院、银行等国有社会服务机构等客户，公司主要通过参与招投标、竞争性谈判等方式获取业务，并根据客户具体需求和业务特征提供产品、服务、解决方案；针对其他社会服务机构、参保单位、参保人群，公司主要通过商务洽谈的方式获取业务，根据客户需求提供相关产品、服务。 24、实控人目前的质押情况如何？有无违约的情况？ 答：您好，感谢您对公司的关注。截至2021年8月31日，张曦先生直接和间接持有的公司股份累计被质押82,318,125股，占其持有公司股份总数的95.65%，占公司总股本的19.14%。不存在违约的情形。
附件清单	无
日期	2021年9月7日