

# 万达信息股份有限公司

## 对深圳证券交易所半年报问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

万达信息股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年10月13日收到贵部发出的“创业板半年报问询函〔2021〕第68号”《关于对万达信息股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“问询函”），公司董事会就问询函的相关事项进行了核实，现特予以回复说明如下：

1. 半年报显示，报告期内你公司实现营业收入175,261.59万元，同比增长120.52%。其中，智慧医卫业务实现营业收入77,985.72万元，同比增长88.02%；智慧政务业务实现营业收入74,238.83万元，同比增长175.84%，毛利率为28.89%，同比增长13.22个百分点；互联网服务业务实现营业收入22,981.13万元，同比增长107.29%，毛利率为33.95%，同比增长11.04个百分点。请你公司补充说明以下情况：

（1）结合报告期内新增订单签署情况、在手订单执行情况、各业务板块毛利率变化、产品结构变化等，说明报告期内营业收入同比大幅增长的原因及合理性。

（2）结合各业务板块的营业成本构成及变动情况，对比同行业可比上市公司，说明报告期内各业务板块毛利率大幅增长的原因及合理性。

回复：

一、结合报告期内新增订单签署情况、在手订单执行情况、各业务板块毛利率变化、产品结构变化等，说明报告期内营业收入同比大幅增长的原因及合理性。

（一）新增订单签署情况

公司2020年度新签合同金额38.98亿元，同比增加40.32%，2021年1-6月新签合同金额13.47亿元，同比增加30.65%，为公司营业收入大幅增长奠定了良好的基础。

## （二）在手订单执行情况

报告期内在手合同执行情况如下表：

单位：亿元

项目	年初数	2021年1-6月份新签合同	2021年1-6月份已完成合同	期末数
在手合同金额	42.18	13.47	19.29	36.36

2021年年初，公司在手合同金额合计42.18亿元，报告期新签合同金额13.47亿元。期末在手合同余额36.36亿元，其中2020年以前签署的在手合同金额7.89亿元，占期末余额比重为21.70%；2020年及以后签署的在手合同金额28.47亿元，占期末余额比重为78.30%。

报告期内公司紧盯成本管控，持续提质增效，加强对在手订单的精细化管理。对内优化多维立体、差异化绩效考核体系，落实主体责任，激发员工积极性，促进项目执行高效开展；对外加强客户交流，充分了解客户需求，提升客户满意度，加快项目验收进度。这些措施起到了较好的效果，大力保障在手订单的正常有效的执行。

报告期内执行完成合同金额19.29亿元，其中2020年及以后新签合同在本期执行完成合同金额占比70.45%，这些合同是新的管理层在强化管理措施后新签，合同的签单毛利相对较高。

报告期内随着公司历史计提减值准备的毛利水平较低合同收入占比逐步下降，2020年及以后新签毛利水平较高的合同收入占比逐步上升，公司毛利水平逐步提高。

## （三）各主要业务板块毛利率变化情况

单位：万元

业务板块	2021年1-6月 营业收入	2021年1-6月 营业成本	毛利率	营业收入比上年 同期增减	营业成本比上年 同期增减	毛利率比上年 同期增减
智慧医卫	77,986	46,499	40.38%	88.02%	80.66%	2.43%
智慧政务	74,239	52,793	28.89%	175.84%	132.59%	13.22%
互联网服务	22,981	15,179	33.95%	107.29%	77.61%	11.04%

上表可见，报告期内公司在各主要业务板块的毛利率均存在不同程度的提升，其中：

报告期内智慧医卫业务板块实现毛利率40.38%，较上年同期提升2.43个百

分点，相对稳定。主要原因：报告期内公司继续深耕智慧医卫优势业务领域，扎实推进产品化，项目经验累计及技术沉淀促进了公司产品收入结构调整，智慧医卫中高毛利的软件开发产品占比同比提升，低毛利的集成产品占比同比下降，提升毛利率水平。

报告期内智慧政务业务板块实现毛利率 28.89%，较上年同期提升 13.22 个百分点。主要原因：1) 2020 年以前签署的低毛利历史合同在智慧政务业务板块占比较高，历史合同在本年收入中占比同比相对下降，历史因素对本期智慧政务影响相对减少；2) 2020 年年初疫情突发，智慧政务的部分项目存在延期交付情况，导致成本上升，2020 年上半年毛利水平偏低，报告期内随着疫情管控趋于常态化及项目管理的强化，智慧政务毛利率水平逐步恢复正常水平。

报告期内互联网服务业务板块实现毛利率 33.95%，较上年同期提升 11.04 个百分点。主要原因：互联网服务业务板块的业务在 2020 年上半年多数仍处于孵化阶段，基数相对较低，前期投入较大，毛利率偏低。随着公司战略转型的不断推进，报告期同比提升相对较高。

#### (四) 产品结构变化情况

单位：万元

分产品	2021 年 1-6 月			2020 年 1-6 月		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
软件开发	77,045.98	44.00%	44.40%	29,631.43	37.30%	31.26%
运营服务	37,119.24	21.20%	48.14%	18,988.97	23.90%	49.54%
集成	61,096.37	34.90%	14.19%	30,856.84	38.80%	12.38%
合计	175,261.59	100.00%	-	79,477.24	100.00%	-

报告期内公司继续深耕智慧医卫、智慧政务等传统优势业务领域，扎实推进产品化、云化、SAAS 化转型，项目经验积累及技术沉淀，为公司产品结构调整奠定了基础。上表可见，报告期高毛利率的软件开发产品占营业收入比重逐步提升，其中 2021 年上半年同比增长 6.70 个百分点；低毛利率的集成产品占营业收入比重逐步下降，其中 2021 年上半年同比下降 3.90 个百分点。2020 年以来，公司加强项目精细化管理，按项目毛利水平进行分类管理，从项目立项环节提升公司整体毛利率。报告期收入结构向高毛利率的软件开发类收入靠拢，市场格局逐步向好。

综上所述，随着新的管理层入驻，2020年以来公司新签合同规模持续提升，奠定了收入增长的基础；同时，2020年疫情导致项目延期交付的影响在报告期基本消除，项目周期恢复正常水平。因此，报告期内公司营业收入同比大幅增长符合公司实际情况。

二、结合各业务板块的营业成本构成及变动情况，对比同行业可比上市公司，说明报告期内各业务板块毛利率大幅增长的原因及合理性。

（一）主要业务板块的营业成本构成及变动情况如下。

单位：万元

业务板块	营业成本构成	2021年1-6月		2020年1-6月		占比变动%
		金额	占比%	金额	占比%	
营业成本合计	原材料	62,165	54.29	30,010	52.67	1.62
	人工	34,845	30.43	16,201	28.43	2.00
	开发费用等	17,500	15.28	10,771	18.90	-3.62
	小计	114,511	100.00	56,983	100.00	-
其中：						
智慧医卫	原材料	17,918	38.54	13,806	53.64	-15.10
	人工	18,541	39.87	8,599	33.41	6.46
	开发费用等	10,040	21.59	3,333	12.95	8.64
	小计	46,499	100.00	25,738	100.00	
智慧政务	原材料	37,429	70.89	13,159	57.97	12.92
	人工	10,219	19.36	4,981	21.94	-2.58
	开发费用等	5,146	9.75	4,558	20.09	-10.34
	小计	52,794	100.00	22,698	100.00	
互联网服务	原材料	6,819	44.92	3,044	35.62	9.30
	人工	6,085	40.09	2,621	30.67	9.42
	开发费用等	2,275	14.99	2,881	33.71	-18.72
	小计	15,179	100.00	8,546	100.00	

上表可见，公司各行业板块营业成本结构存在不同变化，各行业板块变化的原因存在差异。

### 1、智慧医卫

报告期内公司智慧医卫业务板块营业成本中原材料占比38.54%，同比下降15.10个百分点；人工成本占比39.87%，同比上升6.46个百分点；开发费用等占比21.59%，同比上升8.64个百分点。各类成本占比变动的主要原因为产品收入结构发生变化，报告期内智慧医卫板块产品结构中软件开发收入占比同比提升，导致人工成本及与人员相关的开发费用占比提升。集成产品收入占比下降，导致原材

料占比下降。上述产品收入结构的变化导致整体智慧医疗板块毛利水平的提升，报告期内公司智慧医疗业务板块实现毛利率40.38%，同比提升2.43个百分点。

## 2、智慧政务

报告期内公司智慧政务业务板块营业成本中原材料占比70.89%，同比上升12.92个百分点；人工成本占比19.36%，同比下降2.58个百分点；开发费用等占比9.75%，同比下降10.34个百分点。

以上成本结构变化与公司毛利率上升情况相符，主要体现为人工成本及开发费用的下降。

单位：万元

项目		2021年半年度		2020年半年度		占收入比 变动
		金额	占收入比%	金额	占收入比%	
智慧 政 务	营业收入	74,239	100.00	26,914	100.00	-
	营业成本-原材料	37,429	50.42	13,159	48.89	1.52
	-人工	10,219	13.77	4,981	18.51	-4.74
	-开发费用等	5,146	6.93	4,558	16.94	-10.00
	毛利	21,445	28.89	4,216	15.66	13.22

对比智慧政务板块各类成本占营业收入比重，报告期内原材料成本占比50.42%，较上年同期增加1.52个百分点，基本持平；人工成本占比13.77%，同比下降4.74个百分点；开发费用等占比6.93%，下降10.00个百分点。人工成本及相关开发费用占收入比重的下降，导致智慧政务业务板块毛利率大幅提升，报告期内公司智慧政务业务板块实现毛利率28.89%，同比提升13.22个百分点。主要原因为2020年上半年疫情突发，智慧政务业务板块的部分项目出现延期交付现象、项目周期拉长，人工成本增加，人员相关的开发费用等提升。报告期内随着疫情防控常态化，项目交付趋于常态化，人工成本及相关开发费用占比逐步下降。与此同时，2020年以前签署的低毛利历史合同在智慧政务业务板块占比较高，随着2020年及以后新签合同在报告期营业收入中占比逐步提升，历史因素对本期智慧政务行业影响相对减少。

## 3、互联网服务

报告期内公司互联网服务业务板块营业成本中原材料占比44.92%，同比上升9.30个百分点；人工成本占比40.09%，同比上升9.42个百分点；开发费用等占比14.99%，同比下降18.72个百分点。各类成本占比变动的主要原因为公司互联网服务业务板块多数业务在2020年上半年仍处于孵化阶段，合同规模相对较小，且

存在一定差异化，报告期的成本结构与上年同期的可比性较差。

(二) 主要业务板块同行业可比公司情况

公司选取部分与公司业务性质、客户群体类似的同行业上市公司，根据可获得的各公司分业务板块数据对比如下：

智慧医卫业务板块同行业对比如下：

公司名称	行业板块名称	2021 年上半年	2020 年上半年
卫宁健康	医疗卫生信息化行业	54.02%	49.05%
东软集团	医疗健康及社会保障行业	47.57%	47.19%
银江技术	智慧医疗	32.20%	32.02%
久远银海	医疗医保	44.07%	36.85%
平均值		44.47%	41.28%
万达信息	智慧医卫	40.38%	37.95%

报告期内公司智慧医卫实现毛利率40.38%，较上年同期提升2.43个百分点；同行业可比公司毛利率平均水平报告期毛利率为44.47%，较上年同期提升3.19个百分点。报告期内该业务板块毛利率处于同行业可比公司合理区间且同比增幅与同行业可比公司增长幅度基本一致。

智慧政务业务板块同行业对比如下：

公司名称	业务板块名称	2021 年上半年	2020 年上半年
东软集团	智慧城市	37.83%	37.11%
东华软件	政府行业	11.43%	8.70%
久远银海	智慧城市与数字政务	53.46%	51.60%
数字政通	智慧城市管理领域	39.57%	39.23%
平均值		35.57%	34.16%
万达信息	智慧政务	28.89%	15.67%

报告期内公司智慧政务实现毛利率28.89%，较上年同期提升13.22个百分点；同行业可比公司毛利率平均水平报告期毛利率为35.57%，较上年同期提升1.41个百分点。

对比同行业可比公司平均水平，报告期内公司智慧政务业务板块毛利率同比增幅偏高，但毛利率水平仍处于偏低水平。形成以上结果的主要原因是公司2020年上半年该业务板块毛利率偏低，由于2020年以前签署的低毛利历史合同对该业务板块影响较大，且这些低毛利历史合同占2020年上半年收入比例较高，导致2020年上半年该业务板块毛利率偏低。随着这些低毛利历史合同在报告期内收入占比同比下降，历史因素对报告期该业务板块影响相对减少，公司毛利率水平同比提升，符合公司实际情况。

报告期内该业务板块毛利率与行业可比公司平均水平仍存在差异，但随着历史合同的消化，该业务板块毛利率已明显提升并接近行业平均水平。结合目前公司实际情况，预期该业务板块在历史合同执行完毕后，毛利率仍存在一定提升空间。

互联网服务行业板块同行业对比如下：

公司名称	业务板块名称	2021 年上半年	2020 年上半年
卫宁健康	互联网医疗健康行业	14.75%	9.98%
平安好医生	医疗服务	51.90%	54.00%
平均值		33.33%	31.99%
万达信息	智慧医卫	33.95%	22.91%

报告期内公司互联网服务实现毛利率33.95%，较上年同期提升11.04个百分点；同行业可比公司毛利率平均水平报告期毛利率为33.33%，较上年同期提升1.34个百分点。

公司互联网服务业务仍处于持续拓展阶段，主要定位于互联网健康服务业务，目前同行业可比公司分业务板块披露数据相对较少，选择卫宁健康及平安好医生对标，与行业可比公司平均水平接近。毛利率同比增幅较同行业可比公司平均水平偏高的主要原因为公司的互联网服务业务在2020年上半年仍处于孵化阶段，投入规模偏大，毛利水平较低，与公司实际情况相符。

综上所述，报告期内公司营业收入产品及合同结构发生变动，高毛利的软件开发产品报告期收入占比提升，2020年前签署的低毛利历史合同报告期收入占比下降；同时，随着报告期内疫情防控常态化，人工成本及相关开发费用占收入比重下降，人员效率提升。因此，报告期内公司毛利率提升符合公司实际情况。对比同行业可比上市公司毛利水平，公司报告期内各业务板块毛利率大幅增长具有合理性。

**2. 半年报显示，报告期末你公司存货账面余额为 137,443.32 万元，其中，合同履约成本账面余额为 136,936.66 万元，报告期内合同履约成本减值准备转回或转销 23,359.99 万元。请你公司说明大额转回或转销的内容、金额、转回原因等，并结合已计提跌价准备存货实现销售情况，说明本期转回或转销存货跌价准备、前期计提跌价准备的会计处理是否合规。**

回复：

报告期合同履约成本减值准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1月1日	本期增加金额	本期转销金额	2021年6月30日
合同履约成本减值准备	66,734.20	0.00	23,359.99	43,374.21

报告期内公司实现营业收入17.53亿元，同比增长120.52%。除了报告期对比同比疫情因素影响缓解外，公司通过优化内部管理体系，加强项目精细化管理，公司持续提升整体运营能力，实现经营情况继续改善。全面加强对存货项目管理，严格控制经营风险，出台项目管理工作细则，建立项目实施分级管理机制，梳理历史存量合同，针对性地设定跟踪管理和考核方案，建立“红、黄、绿”项目运营警示监控指标，加强预算导向和绩效考核。通过优化人员结构，激发员工潜能、完善信息技术共享机制，优化成本投入、完善项目运营闭环等有效措施提高运营效率，保障公司合同正常高效履行。随着报告期内历史计提减值准备的合同逐步完工确认收入，对应合同履约成本减值准备在报告期内转销。

由于公司涉及客户群体庞大，当年实施项目数量较多，故选取报告期转销前十大项目情况如下，转销项目涉及的报告期收入金额为18,102.14万元，占全部收入的10.33%，转销金额为10,032.21万元，占报告期转销23,359.99万元的43%，报告期内合同履约成本减值准备不存在转回情况。

单位：万元

序号	项目名称	营业收入	营业成本			营业毛利	备注
			合同履约成本	合同履约成本减值准备	合计		
1	中国***电力股份有限公司生产管理区无线网络建设项目	1,704.78	4,464.74	-2,759.93	1,704.81	-0.03	项目完工实现销售，相关存货成本与跌价准备一并结转
2	***绿色生态发展一体化示范区智慧医院信息平台建设项目-数据互联互通平台	2,558.75	4,021.89	-1,409.79	2,612.10	-53.35	
3	***土地出让网上交易平台	1,705.66	2,787.81	-1,076.91	1,710.90	-5.24	
4	*** (日三井)商业办公项目智能化系统建设工程项目 (2019)	828.95	1,747.61	-918.49	829.12	-0.16	
5	智慧**信息系统升级改造	1,939.30	2,816.13	-859.07	1,957.06	-17.75	
6	公共卫生信息管理平台	800.00	1,464.36	-659.97	804.39	-4.39	
7	健康信息平台建设	4,711.28	5,368.67	-647.91	4,720.76	-9.49	
8	***理工大学智慧校园项目	2,190.27	2,848.02	-627.09	2,220.93	-30.67	
9	***国际金融中心***项目 UPS 系统装置工程	927.30	1,480.38	-541.33	939.05	-11.74	
10	***经济社会发展综合数据平台	735.85	1,269.49	-531.72	737.77	-1.92	
	合计	18,102.14	28,269.09	-10,032.21	18,236.88	-134.74	

注：本表所列示的项目仅包含本报告期内已转销的合同。

本报告期公司转销存货跌价准备23,359.99万元,因为公司履行了合同中的履约义务,满足了收入确认条件,将相关存货的成本结转为当期成本,同时结转已售存货前期计提的存货跌价准备,形成了报告期存货跌价准备减少的情况,具有合理性,相关会计处理符合企业会计准则规定。

3. 半年报显示,报告期末你公司商誉账面余额为 105,244.04 万元,其中因收购上海复高计算机科技有限公司(以下简称“上海复高”)形成商誉 51,149.09 万元,已计提减值 8,964.41 万元,与期初无变化。报告期内上海复高实现净利润-307.12 万元,同比减少 322.65%。公司 2020 年末对上海复高进行商誉减值测试预测其收入增长率为 6.92%。请你公司结合上海复高报告期经营情况、主要财务数据及其变动情况、与 2020 年末商誉减值测试时预测情况是否存在差异等,说明上海复高 2020 年计提商誉减值准备是否充分,本期未计提商誉减值准备是否合理,后续是否存在大额商誉减值风险。

回复:

(一) 上海复高的资产组认定及本期经营成果

2014年万达信息收购上海复高100%股权,以此为公司带来更多的公共卫生信息化、区域卫生信息化领域的客户资源,另一方面使得万达信息业务延伸至医院、社区等医疗卫生信息领域的终端,从而建立起完整的医疗卫生信息产业链。收购完成后,公司从战略规划和经营上进行整合,上海复高现已成为万达信息内部的一个医疗事业部,从事HIS、CIS系统为主的业务。目前资产组业务主要经营模式为:万达信息接洽业务,签订合同,通过与上海复高进行分包、转包或者一同承做的方式完成项目,或者万达信息直接承做HIS、CIS系统等相关项目。万达信息在收购上海复高之前未从事HIS系统等相关业务,收购整合后,万达信息也开始经营部分相关业务,而该类相关业务实际均与上海复高资产组有关。据此,公司将上海复高资产组相关业务范围界定为:上海复高自身经营收入以及万达信息业务收入中与HIS、CIS系统(中南地区除外)相关收入。

2021年1-6月,上海复高资产组经营成果如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月		
	上海复高	万达信息相关业务	上海复高资产组合计
营业收入	1,678.68	8,700.22	10,378.90

项目	2021年1-6月		
	上海复高	万达信息相关业务	上海复高资产组合计
减：营业成本	1,798.47	4,514.80	6,313.27
期间费用	183.62	1,399.00	1,582.62
利润总额	-304.63	2,786.43	2,481.80
净利润	-307.12	2,773.47	2,466.35

## （二）上海复高资产组经营成果与预测对比

2020年末，公司对上海复高资产组未来经营业绩进行预测，并委托银信资产评估有限公司对上海复高资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）进行评估，出具银信财报字（2021）沪第543号评估报告。评估结果显示资产组可回收金额超出资产组账面价值（含商誉）约28%，公司判断商誉在2020年末不存在减值情况。2021年上半年上海复高资产组实际经营成果对比2020年末预测数据如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年预测金额	变动比例	2021年1-6月	占2021年预测金额比率
营业收入	19,562.15	21,472.98	9.77%（注）	10,378.90	48.33%
减：营业成本	9,420.11	11,089.65	17.72%	6,313.27	56.93%
期间费用	2,952.09	3,452.86	16.96%	1,582.62	45.84%
利润总额	6,847.35	6,560.55	-4.19%	2,481.80	37.83%
净利润	5,988.79	5,644.11	-5.76%	2,466.35	43.70%

注：资产组未来五年（2021-2025年）的平均收入增长率为6.92%，其中预测2021年度收入增长率为9.77%。

从上表可以看出，2021年上半年上海复高资产组的营业收入占预测期间的48.33%，净利润占预测期的43.70%。2021年上半年经营成果与2020年年末预测平均结果整体趋势一致，存在一定差异主要是由于业务周期性因素影响，公司主要从事公共卫生信息化、区域卫生信息化领域，客户主要为政府、医疗事业单位，多数项目集中在四季度验收，所以收入确认存在一定周期性，一般呈现下半年收入高于上半年收入趋势。因此，可以合理预期年度经营成果不会明显低于2020年末预测。

因此，受业务周期性影响等影响，2021年1-6月上海复高主要经营指标略低于预测期折算金额，但实际经营情况与2020年末商誉减值测试时预测的情况不存在重大差异，公司2020年对上海复高计提商誉减值准备情况充分，本期未计提商誉减值准备合理，基于目前经营情况判断不存在大额商誉减值风险。

**4. 半年报显示，报告期内你公司交易性金融资产在持有期间收到的股息、红利为 810.00 万元。请你公司说明股息红利来源、确认时点以及确认依据。**

回复：

**（一）股息红利来源**

2014年，公司与其他发起人共同出资设立长江联合金融租赁有限公司（以下简称“长江联合”），截止2021年1月1日，公司持股比例为8.16%，并对其不具有重大影响，按企业会计准则的相关规定，将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报为其他非流动金融资产。

2021年3月19日，长江联合召开2020年度股东会，会议通过了现金分红方案。公司于2021年3月22日收到长江联合《关于2020年度现金分红事宜的函》，其中公司应收现金股利810.00万元，并于2021年3月31日收到该笔款项。

**（二）确认时点及确认依据**

**1、确认时点**

公司于2021年3月31日确认了该笔现金股利并计入当期损益。

**2、确认的依据**

根据2017年修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第六十五条：企业只有在同时符合下列条件时，才能确认股利收入并计入当期损益：1）企业收取股利的权利已经确立；2）与股利相关的经济利益很可能流入企业；3）股利的金额能够可靠计量。

长江联合于2021年3月19日召开2020年度股东会，会议通过了现金分红方案。公司于2021年3月22日收到长江联合《关于2020年度现金分红事宜的函》，其中公司应收现金股利810.00万元。2021年3月31日公司收到该笔现金股利。相关会计核算符合企业会计准则的规定。

**5. 半年报显示，报告期内你公司支付给职工以及为职工支付的现金为 88,396.63 万元，同比增长 27.25%。另外，报告期内管理费用中职工薪酬、研发费用中工资薪酬较去年同期分别增长 98.31%、82.80%。请你公司结合业务开展、人员变动、薪酬政策、研发进展等，说明本期职工薪酬大幅增长的原因。**

回复：

2021年上半年支付给职工以及为职工支付的现金、管理费用、研发费用相关数据同期对比结果及变动原因如下：

单位：万元

项目	支付给职工以及为职工支付的现金	管理费用-工资薪酬	研发费用-职工薪酬
2021年1-6月	88,396.63	16,742.48	11,183.33
2020年1-6月	69,466.57	8,442.42	6,117.72
增加比例	27.25%	98.31%	82.80%
增加额	18,930.06	8,300.06	5,065.60
其中			
(一) 新增战略板块影响	6,956.79	2,216.17	4,740.62
(二) 传统业务增量影响	4,010.46	903.91	
(三) 薪酬政策调整影响	4,983.67	1,337.22	194.20
(四) 疫情期间社保减免	2,979.14	862.37	130.78
(五) 组织架构调整	--	2,980.39	--

为扭转公司因历史原因造成的困难局面，2020年公司管理层重新规划公司发展战略、调整完善组织架构、重塑管理制度流程；同时，公司经营业绩逐步好转，业务规模逐步扩大。上述变动对于公司人员薪资也产生了重大影响，主要包括：

#### （一）新增战略板块

2020年，公司开始转型升级，定位为互联网化科技公司，推进“3+2”发展战略，在保证传统优势业务稳步发展的基础上，公司坚定迈出适应智慧城市、健康管理发展互联网化转型的重要一步。为配合公司的发展战略，新增战略板块运营公司，大力推进智慧城市及健康管理业务发展；分阶段逐步进行投入，在2020年上半年，战略的转型升级还处于探索阶段，投入的金额相对较少，自2020年下半年开始，结合转型升级发展的重心，加大了在智慧城市、健康管理战略板块发展的投入规模，同时在2020年度和2021年半年度，公司在创新领域板块的业绩也有了良好的增长趋势，本报告期还将继续持续投入运营。

以上持续加大对战略发展运营的投入，直接导致公司人工运营成本支出同比增加6,956.79万元，其中日常运营管理新增运营人工费用约2,216.17万元，计入报告期管理费用；研发战略板块运营平台新增人工投入约4,740.62万元，计入报告期研发费用。

本报告期内，战略板块人工薪酬同比增长较大的主要集中在蛮牛健康业务。

蛮牛健康公司作为公司战略板块发展的核心业务之一，经历了从2020年开始

从无到有的不断发展壮大的过程。蛮牛健康致力于成为有温度的家庭健康陪伴者，以数据守护健康，以服务促进健康，依托物联网、大数据、人工智能等技术，对健康数据进行检测、分析、评估，实现健康科技与金融保险的深度融合，赋能保险业务发展，助力“健康中国”战略实施。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。研发的产品和成果主要有蛮牛伙伴 APP、蛮牛员福 APP和蛮牛健康 APP。

本报告期内，蛮牛健康战略投入的人员比去年同期新增了453人，其中研发技术人员328人，占比72%；运营管理人员125人，占比28%。员工薪酬由基本工资、绩效奖金构成。公司对蛮牛健康的研发技术人员和运营管理人员要求较高，包含公司承担的社保费用在内的人均薪酬成本约在2.4万/月。

#### （二）传统业务增量影响

2021年上半年公司实现营业收入17.53亿元，同比增长120.52%。随着公司智慧医卫、智慧政务等传统业务板块新签项目规模大幅增长，公司人员需求同步提升，2020年上半年受疫情影响业务规模相对减少，人员增量需求较少，人员数量平稳，报告期内传统业务板块月平均人数同比增加247人，增加人工支出金额总计约4,010.46万元，其中计入管理费用增加903.91万元。

#### （三）薪酬政策调整

为保留公司人才，稳定和加固公司现有的团队，优化人员结构，公司配套出台了多项薪酬政策。其中，对于绩效考核达到一定标准的人员调整薪酬，薪酬福利调增总额4,983.67万元，其中计入管理费用增加1,337.22万元，计入研发费用增加194.20万元。

#### （四）疫情期间社保减免政策

2020年由于疫情的影响，国家对社保及公积金采取了优惠减免措施因素叠加年度社保及公积金缴纳基数调整，自2021年已恢复正常缴纳，因此导致人工支出同比增加2,979.14万元，其中计入管理费用增加862.37万元，计入研发费用增加130.78万元。

#### （五）组织架构调整

2020年公司聘请专业咨询公司，明确战略发展方向，强化流程改革，重塑组

织体系，对公司的组织架构进行调整和完善。为加强业务管理，通过内部人事的调动，将符合条件项目人员转为管理编制，提升项目监管力度。公司内部组织架构及人员调整不影响现金流支出金额，但由于岗位职能转变，导致管理费用增加2,980.39万元。

因此，报告期内公司受上述原因综合影响，职工薪酬同比大幅增长符合公司实际情况。

特此回复。

万达信息股份有限公司

2021年10月20日