

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：2022-8-28

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	MOBIUS CAPITAL PARTNERS LLP 北京华诺投资管理有限公司 东北证券 东方证券股份有限公司 光大理财有限责任公司 广州开发区产业基金投资集团有限公司 国都证券 国华人寿保险股份有限公司 国盛证券 国泰君安证券 海通证券 航信资本 鸿道投资 湖南创星科技 华创证券 华泰证券股份有限公司 华西证券 华夏基金 江西大成资本管理有限公司 民生证券 南方工业资产 宁波旭升汽车技术股份有限公司 山东国惠基金 山西证券 陕西招融私募基金管理有限公司 上海领容投资 上海杉玺投资管理有限公司 上海迅胜投资 上海易铭天企业管理有限公司 上海元寸资产管理有限公司

	深圳东方港湾投资管理股份有限公司 深圳前海润信投资有限公司 太平洋证券 西部证券 西南证券 秀实投资管理集团有限公司 雪松国际信托股份有限公司 益安资本 长江证券 浙商证券 中金公司 中信保诚基金管理有限公司 中信证券 中信资本 中银证券 珠海云意道阳股权投资基金（有限合伙）
时间	2022年8月28日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	副董事长、总裁胡宏伟； 高级副总裁、财务总监陈丽娜； 高级副总裁、董事会秘书张丽艳。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司半年报情况及近期经营情况介绍</p> <p>（一）公司上半年整体表现</p> <p>2022年上半年，国内疫情反复、上海疫情升级。疫情前的第一季度，公司经营是持续向好的。但是二季度疫情突变，对公司阶段性业绩带来了较大冲击。整体来看：</p> <p>1、业务拓展</p> <p>尽管今年上海疫情形势严峻，但公司仍通过不断开拓市场，尽量减少外部的负面影响，最终实现新签合同14.07亿元，同比增长4.40%。上海地区新签合同6.15亿，同比增长5.96%；上海以外地区，多个省份实现较大突破：其中，河南省、新疆地区新签合同分别为1.18亿、0.75亿，长三角地区（除上海）新签合同同比增长90.01%。此外，公司健康管理和智慧城市两个创新业务板块增长更快，新签合同同比增长144.59%，占比从12.00%升至28.11%。</p> <p>2、经营管理</p> <p>上半年，公司分别对上海市内和上海市外采取不同的应对措施，上海保抗疫、全国保业绩，加大市场开拓力度；上线多款项目管理工具，实现了项目全生命周期的成本、毛利率管理。</p> <p>公司关注到数字化转型将给行业带来的重大发展机遇，提出一系列解决方案，如数字政府、数字化生活场景、个性化健康服务等。</p> <p>3、抗疫表现</p>

今年上海疫情期间,公司积极参与服务保障了很多上海重大公共卫生信息系统和重要民生信息系统,如上海“健康云”、上海市“一网通办”及移动端“随申办市民云”、“上海微校”以及一些与疫情防控有关的基础公共卫生信息系统等等,确保了各系统的平稳流畅运行。公司有效支撑了连续数日单日千万级的采样工作,最高单日采样总量超2500万。总体来看,在上海疫情中,公司参与了很多抗疫工作,先行投入较大,为上海抗疫做出了一个企业应有的贡献。

4、定增进展

6月29日,公司定增事项获深交所上市审核中心审核通过;7月29日,定增申请获得中国证监会同意注册的批复。公司目前正在积极推动路演推介等发行准备工作,争取早日完成此次定增发行,进一步增强公司盈利能力、抗风险能力。

(二) 半年报情况

虽然公司付出了巨大努力,但因受疫情影响,公司部分项目实施及验收工作基本停滞,整体收入确认进度暂时性放缓;而疫情期间,公司项目人工成本支出相对刚性,因此当期盈利水平也受到较大影响。2022年上半年,公司实现营业收入11.32亿元,同比下降35.39%,归属于上市公司股东的净利润为-2.21亿元;公司毛利率为30.07%,同比下降4.59个百分点。

今年公司开局良好,一季度新签6.27亿,较上年同期增长37%。但从3月11日开始,上海疫情形势逐渐严峻,4、5月份实施全域静态管理,一直到6月初才逐步复工复产。这确实给公司当前的生产经营造成了严重冲击,公司积极抗疫的同时也加大了抗疫投入,由此影响到了上半年业绩。但我们认为疫情对公司当期业绩的影响是短期的,公司基本面没有变、经营稳步向好的趋势没有变、盈利能力逐步改善的趋势没有变。

(三) 公司下一步打算

面对错综复杂的外部环境,公司将重点做好五方面工作:

一是降本增效,持续提升内部运营效率。人力成本方面,配合公司战略持续进行人员优化。结合当前就业形势,有针对性地进行人才抄底,淘汰绩差人员,实现人员有进有出。费用方面,严防跑冒滴漏。

二是聚焦新签全力开拓市场。危中有机,虽然受疫情短暂影响,但是对公司来说业务上也新增了很多后疫情的机遇。在市场开拓方面,“拓大单挖小单”,积极拓展市场。结合公司业务覆盖广、产品线全的特点,加强大单(大系统、大平台)的运作和开拓。结合公司在建项目众多的特点,持续深化“蚂蚁雄兵”战略,倡导全员营销、一线营销,在现有项目基础上不断深挖小单。

三是多措并举提高交付质效。尽管公司积极主动转型,但目前仍以项目制为主,因此项目的交付质效决定了公司的盈利能力。我们将聚焦滚动交付毛利率,深入到每一个具体的项目,

健全简明清晰的“核算、考核、评价、激励”四套体系，全面提高交付质效，为公司盈利能力进一步提升奠定坚实基础。

四是要持续保持技术的领先性。作为一家科技公司，必须对新理念、新技术保持高度敏感和关注，公司将继续加大研发投入，保持技术上的持续领先。

五是推动国寿业务协同。公司围绕数字化转型这一中心，积极推进科技赋能国寿主业的各项工作。积极对接国寿集团内部子公司，以重点合作项目为抓手，全力推进国寿业务协同落地。

二、问答

Q1：公司定增工作的节奏？

A1：自公司获得中国证监会同意注册的批复后，公司会同中介机构一直在积极推动启动发行前的相关准备工作。公司一定会抓紧定增发行阶段的工作，尽早选择适当时机发行。

Q2：大股东定增会认购吗？

A2：根据此前审核问询函回复，发行人经过向中国人寿及一致行动人进行征询，中国人寿及一致行动人回复如下：“中国人寿作为万达信息的第一大股东，将坚定支持万达信息业务发展、支持万达信息开展本次向特定对象发行股票。目前，中国人寿及一致行动人正在进行研究，在法律法规允许的条件下，中国人寿及一致行动人有意愿参与万达信息此次向特定对象发行股票项目。中国人寿及一致行动人拟通过参与此次认购取得股份，使得此次认购完成后所持股份比例不低于目前对上市公司持股占比，且通过此次认购所得最高股份比例不超过发行后万达信息总股本的10%；同时，根据中国银保监会的批复，中国人寿及一致行动人的总体持股比例将不超过发行后万达信息总股本的25%。最终参与竞价后能否成功入选及最终获配金额的比例区间具有一定的不确定性。中国人寿及一致行动人将根据自身实际情况，密切关注审核进展，研究制定参与本次发行认购工作具体方案。”

Q3：蛮牛健康上半年的情况和未来展望？

A3：今年上半年，蛮牛健康的经营在逐渐改善。上半年疫情期间，人员聚集受管控，类似保险代理人培训等业务基本无法开展；线上业务无法同线下营销活动联动，也受到很大影响。在如此形势下，蛮牛健康实现营业收入同比增长约45%，亏损也在收窄。蛮牛健康一直聚焦能力建设，初心不变，路径更加清晰，将继续聚焦健康管理和保险科技领域，将继续推进优化及交互建设，加强不同场景之间以及不同软硬件之间的联动。同时，以精准算法和服务切入，积极开发银行、体检中心等不同的落地场景。蛮牛今年的战略更加聚焦，对于成本方面的把控更加有效，在没有疫情扰动的情况下，预计下半年亏损将进一

	<p>步收窄，力争实现盈亏平衡。</p> <p>Q4：上半年医保、公卫方面有所下降，主要是什么原因？公司下半年这两块业务怎么规划？</p> <p>A4：医保、公卫行业属于 to G 业务范畴，上半年受到上海疫情影响较大，导致医保和公卫阶段性下降。这两块业务都是公司医卫板块的核心业务，有着深厚的行业积累，团队人员经验非常丰富，相关产品和解决方案成熟，也各自有部分产品列入在后续募投中，公司会持续加大这两块业务上的研发投入和市场开拓力度。相信随着疫情的稳定和防控措施的常态化，签单会快速恢复。下半年，我们对这两块业务的发展还是有充足信心的。</p> <p>Q5：公司上半年政务收入有所下降是什么原因？</p> <p>A5：政务业务以 G 端客户为主，50%位于上海区域，上半年受疫情影响较大。三四季度市场会逐步释放部分积压的需求，公司会结合自身在智慧政务领域的长期积累和生态优势，实现智慧政务的复苏。</p> <p>Q6：三季度和全年公司情况预期如何？</p> <p>A6：今年 4-5 月份，上海地区由于新冠疫情严峻实施全域静态管理，公司上海地区与抗疫相关之外的其他项目实施及验收工作基本停滞，在手合同中原计划于本年二季度验收的合同大部分都无法确认收入，导致我们二季度单季收入同比大幅下降 65.7%。但是以上疫情因素具有偶发性，对于公司的影响是短暂的。公司在本次疫情防控过程积累了宝贵的抗疫经验，随着疫情防控常态化，公司经营一直在稳步恢复。公司会加快推进项目实施及验收，7-8 月合计收款金额已有同比增长。从签单情况来看，截至目前，我们 8 月的新签数据也有环比增长。同时，在手订单相比年初也有增长。考虑到目前公司经营、业务拓展逐季恢复正常，疫情负面影响逐渐消化，我们对于下半年业绩是有信心的。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022. 8. 28