

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：2020-06-23

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（ <u>投资者交流电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	<p>鹏华基金 倪也；博时基金 王赫、金晟哲；汐泰投资 董函、朱纪刚、钟成、何亚东；国投瑞银 陆宇轩、杨冬冬、袁野、董晗、江山；融通基金 邹曦、刘安坤、关山、朱丹、孙卫党、薛冀颖、彭炜；金信基金 吴清宇、江磊；中融基金 汤祺；前海开源 魏淳；永瑞财富 赵旭杨；广发资管 陈耀波；恒生前海 李和瑞；太平洋证券 王文龙、张茜萍、张卓粤；信达澳银 张凯；招商基金 王若擎、李京洋；上投摩根基金 龚文伟；财通基金 傅一帆；华安基金 袁祥；东证自营 张开元、梁爽、姚翔、冯洁、刘晶晶；中信资管 刘琨；华泰柏瑞 曾懿之；兴业基金 廖欢欢；彤源投资 张乐；长信基金 沈佳、黄向南；东吴基金 韩旭鹏；华富基金 陈奇；浦银安盛基金 黄星霖、杨岳斌；江苏瑞华 黄立图；华宝基金 唐霄鹏；财通自营 蒋婷婷；孙雷民。</p>
时间	2020年6月23日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>万达信息董事长 匡涛，副董事长、总裁 胡宏伟，董事、高级副总裁、代董秘 姜锋，高级副总裁 张丽艳</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>感谢大家参加今天的电话交流。我是万达信息的董事长，也是国寿投资管理部总经理匡涛。我知道大家普遍关心原第一大股东的破产进展情况，今天借此机会，我跟大家简单介绍一</p>

下相关情况。

破产清算关系到公司的长期发展和股东的实际利益，不管是破产重整、破产和解还是破产清算，中国人寿和万达信息都始终高度关注，中国人寿也在积极参与。我们反对野蛮人，坚决维护广大股东的利益，保持上市公司的稳定持续经营。

我们始终密切关注破产进程，和法院、管理人、债务人、债权人积极沟通协调，中国人寿的态度是，会积极参与破产，希望实现妥善解决各方诉求的方案，尽一切努力维护上市公司发展，摆脱历史干扰，走向更好的未来。

中国人寿的战略投资为万达信息创造了美好的前景，中国人寿对万达信息充满了期待。

目前，万达信息的整体情况已经大为改善。关于破产相关的个别细节根据法院相关要求不便进一步披露。

二、互动交流

Q: 请问破产事项完全解决还需要有哪些程序？

A: 破产一般有重整、和解、清算三种形式，当然不管哪种形式，中国人寿都会积极参与。

Q: 请问国寿对万达信息的经营有哪些支持和帮助？

A: 中国人寿在投资方面是有中长期规划的，从国寿投资的角度来讲，国家国资委直属 97 家中央企业大多都是国寿的战略合作伙伴，省级国资委管理的 1000 多家国有企业也都是国寿的合作伙伴，国寿投资额超过 5 亿的企业有 400 家以上，这些都是万达信息的合作圈，有潜力带给万达信息更大的影响力。

随着中国人寿和万达信息协同进一步加深，全国各地的中国人寿分支机构都与万达信息的各个大区进行了积极而密切的合作。万达信息在中国人寿总部层面中标研发中心现场服务

项目及健康险人员管理系统项目，承建中国人寿海南省的大病智能审核系统，还为中国人寿研发大个险智能决策系统。万达信息与中国人寿研发中心合作了“中国人寿保单登记云数据平台高斯开发项目”，协同中国人寿打造理赔直付项目。此外，公司还为中国人寿数字化职场项目申请成为华为云平台经销商。

万达信息过去业务主要集中在长三角，今年以来凭借中国人寿支持极大的拓展了中西部、北方和华南地区的政府和机构业务，获得了市场良好的反馈。在中国人寿支持下，万达信息成功联合腾讯中标广东省医保局省级信息化平台项目，万达信息还和国寿第三顺位联合中标了海南省 89 家定点医疗机构综合检查项目。

未来，万达信息同中国人寿合作还将涵盖智能风控、智能理赔等方面；健康管理将和蛮牛健康有深度合作。未来，在保险、金融、科技等方面，双方的协同前景广阔。

Q: 公司蛮牛健康发布的时间好像有些延后，具体原因是什么？请讲讲接下来的部署和规划情况，以及盈利模式。

A: 蛮牛健康原定计划上半年上线，也不能说是延期，但在推进过程中碰到很多困难。蛮牛健康是公司真正意义上的互联网项目，万达信息以前做了很多政府信息化项目，直接转向互联网思维还需要一个过程；公司积累了很多医疗医卫的资源，但在蛮牛健康转化还需要更多时间。

蛮牛健康 APP 的 1.0 版本已经在内部封版测试了，快速迭代、持续更新、改进体验，后续将在部分省市开展试点运行，进一步完善蛮牛健康产品功能，希望能够打磨的更好。

盈利模式是这样的，第一阶段，大家不要过多关注互联网端的盈利，我们要充分利用国寿 200 万代理人的优势，开展深度协同，获得客户流量，与国寿主业绑定，提高在线带货能力。

第二阶段，需要为医疗资源转化进行大量的商务工作。在医疗端和医院端，万达信息覆盖着 60% 区域卫生市场及医疗资源，这些都可以放入蛮牛健康。未来通过会员制、在线服务等方式，获得盈利。

第三阶段，蛮牛健康现在是从 A、B、C、D 端入手全面打磨：A 端是保险业务员带来流量，B 端是国寿团险员工福利管理及未来企业客户，C 端是主流用户端，D 端涵盖区域卫生全科医生及家庭医生，这些都是盈利端。

未来在流量多了以后，还会将国健投的健康类项目放入，将蛮牛健康作为一个项目孵化的地方，创新企业跟投也将会是一个重要的盈利来源。

Q：请问公司中期业绩，以及二季度经营情况如何？

A：年度因新冠疫情，公司投入大量人力物力集中全力协助国家各级医疗卫生系统及政府客户抗击疫情，市民云抗疫版覆盖了包括北京、上海、海口、成都、长沙、柳州、驻马店、永州、扬州等 42 座大中城市，面向 2.33 亿人提供了包括疫情防控相关的各类城市公共服务，并在上海、温州、台州等地参与多家互联网医院建设，提供寻医问药、预约挂号、智能导诊等互联网便民服务，支撑疫情期间的远程诊疗服务，也受疫情影响公司主营业务有所放缓，储备项目招投标整体推后，在建项目周期拉长，一季度出现亏损。

但公司今年以来在 BCG 和德勤的帮助下，持续深化管理变革，提升内部管理能力，依托战略布局推动组织架构优化，完善财务管控降本增效，引入科学的项目管理机制提升项目收益，强化销售组织队伍建设扩展业务渠道，并以智慧城市及健康管理两大板块为突破口加强与中国人寿的深度业务协同，各项改革的成效在二季度陆续呈现，主要体现在以下几个方面：

(1) 新签合同额逆势上涨，同比实现 2 位数增长。公司

二季度以来新签合同迅速增长，2月至5月复合增长率近100%，且在疫情影响下前5月新签合同额同比仍达到2位数增幅，表现比较好。

(2) 新签合同毛利水平提高，盈利能力明显提升。公司在管理上对毛利率提了要求，二季度以来新签合同毛利率伴随着新签合同的增长同比提升，前5月新签合同毛利率同比也达到两位数增长，盈利能力明显改善。

(3) 业务结构有所改善，区域布局更加均衡。通过加强销售队伍的建设，并借助与国寿各地机构的深度协同，公司正从过去的“上海公司”向“全国公司”转变，前5月非上海地区的新签合同额占比同比提升显著。

(4) 流动性持续改善，财务风险渐趋平稳。国寿刚入主时，公司财务确实面临很大压力，半年来通过狠抓回款、杜绝大额垫资等措施，二季度经营性现金流情况持续向好，净流出额预计环比同比均有大幅收窄。

(5) 管理效益显现，成本有所优化。公司通过财务流程优化，预算考核体系强化，各项管理制度的完善等一系列细颗粒度的管理手段，目前成本管控已初见成效，各项支出呈下降趋势，有些项目还出现了大幅下降。

(6) 国寿协同持续深化，多项业务陆续落地。如前面介绍，公司今年以来与中国人寿共同研究制定了一致行动纲要，明确了业务协同机制，并陆续落地了多个项目，截至目前公司已与中国人寿超过20个省级分公司进行了对接，大量的潜在项目在积极洽谈中，深度协同的空间极大，后续我们也会及时就协同进展情况适时公告。

整体来看，去年底至今8个月左右，公司在一系列的管理改革下，已逐渐走出经营困境，尤其是二季度呈现持续向好态势。虽因新冠疫情的持续发酵，以及公司以前年度沉重历史包袱待逐步消化、团队思维转变需要时间的影响，预计二季度仍

	<p>将继续亏损，但较一季度会有较大幅度收窄。后续公司也将持续加强内部管理，积极增拓业务渠道，深化与中国人寿双向赋能协同，不断提升经营业绩，希望投资者对万达信息保持信心，能看到崭新的万达信息，不断欣欣向荣。</p> <p>Q: 蛮牛健康，后续会自建医生团队吗？</p> <p>A: 蛮牛健康不会自建自己的医疗团队，首先这会增加成本，其次这个模式也不适合真正的健康管理。</p> <p>万达信息有着大量区域卫生项目，通过走访专家咨询了解，我们认为健康管理的入口必须依赖家庭医生，与政府合作联合的真正的家庭医生系统。万达信息的健康云目前就在做这个。医生还是要在一線，除了在线诊疗之外，还要在一線坐诊看病，业务水平才能保持。未来蛮牛健康会同社区家庭医生和全科医生结合进行拓展。</p> <p>Q: 公司后续是否会有融资计划？</p> <p>A: 万达信息未来想要进一步发展壮大，必然要进行融资，未来我们将引入有资源的资本，跟国寿一起促进公司业务发展。比如，我们欢迎能够为公司“3+2”板块业务带来资源、有助于公司业务发展的资本。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年6月23日