**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：2019-0002

|  |  |
| --- | --- |
| 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（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华商基金：彭欣杨 |
| 时间 | 2019年 5 月 9 日 上午09:00-10:30 |
| 地点 | 易联众公司 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书：李虹海 董事会专员：周丽 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 会谈内容：李总首先对公司的发展历程及主要业务进行了简要介绍：公司自2000年成立以来，专注于医疗卫生、医疗保障和人力资源和社会保障等民生领域的信息化建设。目前公司设有40多家分子公司，业务及产品覆盖20多个省份，产品服务人群超过4.5亿，服务企业超过600万家。作为一家持续自主创新的企业，公司坚持自主研发，不断进行产品创新，开创了行业中的多个第一，为行业发展树立了众多新标杆：2006年全国第一个实现省级医保联网、异地就诊实时结算，解决异地就医费用结算难题；2012年打造全国第一个民生信息服务云计算平台，以新技术促进民生信息服务再发展；2014年打造全国第一个人社行业全省大集中的公共服务应用平台；2015年公司作为三明医改总集成商与三明市政府合作开展医改信息化建设，打造了覆盖医疗、医保、医药等领域的全方位的“三明医改系统软件包”；2016年公司作为福建省全省医保信息化总承建商开发实施了以“三保合一”为核心的福建全省医疗保障信息系统，支撑了福建省医保体制改革创新，为新一轮医改背景下的医保改革提供了建设样本；2017年打造全国第一个人社行业大数据应用平台服务；2019年公司中标国家医疗保障局医保信息平台建设工程业务应用软件采购项目，包括公共服务子系统、信用评价管理子系统、基础信息管理子系统、医保业务基础子系统、应用支撑平台子系统，公司在医保信息化领域不断进取。依托近二十年在“医疗卫生、医疗保障、人力资源和社会保障”等民生行业信息化领域的坚实基础，公司以大数据为驱动，围绕健康医疗、公共服务、产业金融三大类服务，致力于成为以大数据为核心的民生信息服务综合运营商。 目前，公司在各个方面积极推进业务升级， 健康医疗业务方面，公司为福建省全省医保唯一的信息化开发、维护单位，在2018年底先后完成了主要统筹区“三保合一”业务系统上线，支撑了福建省医保体制改革创新；中标了福建省C-DRG平台建设项目；中标了福建省家庭医生APP签约服务平台，全省性的家庭医生签约服务全面铺开；在福建和山西中标并建设了以总医院为龙头的县乡一体化平台等类型丰富的县域医改的地区样板和创新模式；中标了国家级中国银联电子健康卡平台、合肥市电子健康卡项目、厦门市电子健康卡项目；2019年公司中标国家医疗保障局医疗保障信息平台建设工程业务应用软件采购项目，公司将参与国家医保局的5个应用子系统建设，包括公共服务子系统、信用评价管理子系统、基础信息管理子系统、医保业务基础子系统、应用支撑平台子系统，标志着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，对公司业务战略升级具有里程碑式的重要意义；公共服务业务方面，公司省级人社公共服务市场已覆盖9个省份且均已上线运行，并中标了人力资源和社会保障部“金保工程二期公共服务信息平台及信息服务渠道开发项目”，这是人社部面向全国的统一公共服务平台项目。公司还承担多个人社部全国应用开发，包括全国养老三支柱平台、电子社保卡；大数据业务方面，公司作为发起单位共同签署“福建省大数据交易中心共建合作协议”；中标“健康医疗大数据扩大采集数据挖掘与分析（基于健康医疗大数据的健康云公共服务平台一期工程）项目”，该项目为省内首个健康医疗大数据项目，是公司在健康医疗大数据领域的重要积淀；签订了福建省医疗保障大数据中心建设合作协议，在监管和控费上开展基于大数据技术的应用。 公司以“让天下没有难过的人生”为宗旨，将继续强化内部管理，加大研发投入，持续技术创新，不断提升核心竞争力，增强市场拓展力度，踏踏实实做好福建省医保和国家医保局信息化建设项目，为中国新医改提供综合服务，助推“健康中国”进程。**1、请简单介绍一下公司中标的“国家医保局软件采购项目”及对公司的影响？**答：国家医保局软件采购项目是国家医保局组建以来首次系统性招标，目的是为国家医保局搭建全国医保信息平台，推动医保改革。公司长期专注于新医改下的医保信息化领域，是三明医改总集成商和福建省全省医保信息化总承建商，具备先发优势。公司本次中标的是国家医保局软件采购项目9个项目包中的第5包和第8包，中标金额合计人民币368.00万元，公司将参与国家医保局的5个应用子系统建设，包括公共服务子系统、信用评价管理子系统、基础信息管理子系统、医保业务基础子系统、应用支撑平台子系统，涉及医保核心业务、互联网应用、大数据应用领域，标志着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，对公司业务战略升级具有里程碑式的重要意义。 **2、请问公司2018年营收7个多亿，但是净利润较低的原因？**答：2018年，公司把握行业发展新趋势，更加注重顶层设计，明确管控重点，在稳步推进基础业务深度发展的同时，立足基础、平台、渠道、支付等组合优势，探索基础业务创新，培育运营型增值服务，拓展互联网相关业务，进一步整合业务和创新产品，逐步形成整体解决方案。公司围绕“医疗卫生、医疗保障、人力资源和社会保障”为核心的民生相关业务领域，积极布局，有序开展健康医疗领域、公共服务领域、产业金融领域、大数据领域等各项工作，构建核心行业竞争优势，扩大市场占有率，增加公司服务人群，继续推进新产品的研究开发和新技术的运用力度以增强公司多元化服务的核心竞争力，抓好项目管理和实施推进工作，同时，持续推进公司管理架构的调整。基于公司的战略要求，目前公司的业务升级工作尚处于投入的高峰阶段，仍需要不断加大市场宣导、研发投入和人力资源储备，因此利润无法与营业收入保持同比例增长。 **3、保险公司何时能依据大数据制定个性化保险产品？**答：设计一款好的保险产品涉及的环节非常复杂，除了前期进行大规模的客户保险需求调研外，比较核心的问题是保险产品定价，精算师在对一款保险产品定价时，最主要的三大决定因素分别是：生命表、预定利率和公司经营管理费用。其中生命表需要利用大量的数据，运用统计方法和概率论进行编制。这里首先涉及到一个数据量的问题，数据量越大，维度越多，据此构建出个人画像就越清晰，然而数据的收集和积累需要一定的过程，其次当累计的数据量足够多，维度足够丰富后，还需要对数据进行清洗、分类、整合，这些都需要花费一定的时间，另外针对不同险种，对数据的整理、分类方式也有不同的要求，比如医疗保险，在定价时最主要考虑的是疾病发生率，因此需要结合不同疾病病种的独立发生率，以及这些疾病以往的发病情况，利用精算方法对风险成本进行计算。综上所述，一张保单的成型需要大量的准备工作，我们目前还无法预计确切的时间。**4、微医举牌后与公司有合作吗？是否有落地方案？**答：公司和微医集团在技术层面、业务流程层面进行过研讨，尚未有具体落地方案。**5、请简单介绍一下公司的支付业务？**答：公司在支付业务方面，中标了国家级中国银联电子健康卡平台、厦门市电子健康卡项目、合肥市电子健康卡项目，电子健康卡成为业务发展的重要突破口；在福州上线了医保移动支付应用，推进了多码融合的成功试点；形成了如“榕医通”等健康城市门户，完成覆盖福州市40多家医院和近200家基层社区医疗服务中心的“榕医通”项目建设；此外，医院支付平台、社保多渠道缴费平台等多个支付产品也在福建、广东、广西、吉林、山东、山西、江苏、河北、江西等地顺利落地并推广。同时，公司在商业支付、智慧停车、智慧社区等方面也积极开展试点，探索商业支付的发展模式。**6、公司继上次定增之后，是否有新的考虑？**答：公司一直积极拓展与各方的合作，希望通过与各合作伙伴进行多维度战略合作，更好地发挥各方的资源优势，展开更广范围内的业务合作与探索创新，充分发挥公司在健康医疗、公共服务领域的多年积累和专业力量，进一步优化客户结构，扩展公司的业务版图，推动公司以大数据为驱动的健康医疗、公共服务、产业金融业务在广度、深度、规模以及平台效应上的进一步发展，从而为政府、企事业单位和社会公众提供并优化包括健康医疗、人社公共服务、医保控费、医保移动支付、商业保险服务等更多、更便捷、更实惠的各类民生信息服务，并促进公司成为以大数据为核心的民生信息服务综合运营商的战略目标的实现。**7、请简单说一下2019年公司发展的展望？**答：公司围绕“医疗卫生、医疗保障、人力资源和社会保障”等民生重要领域，提供全方位的整体解决方案和综合运营服务，致力于成为以大数据为核心的民生信息服务综合运营商。公司深度整合政府、企业和社会大众不同层面的民生信息服务需求，依托社保卡业务、民生行业应用软件、云平台、智能终端等全面的软硬件产品应用体系，逐步构建起线上线下一体化的综合运营服务模式，形成应用、平台、渠道、运营的组合优势，以大数据为驱动，围绕健康医疗、公共服务、产业金融三大类服务，致力于成为以大数据为核心的民生信息服务综合运营商，为政府、企业和社会公众提供并优化包括健康医疗、人社公共服务、医保控费、医保移动支付、商业保险服务、劳动就业、金融等更多、更便捷、更实惠的各类民生信息服务。2019年，公司将继续加快企业升级，提升核心竞争力，强化内部管理，加大研发投入，顺应市场发展趋势，争取新的业务突破。重点做好以下工作：1）继续加大研发投入，不断提升研发效能；2）增强市场拓展的广度与深度，培育发展新业务；3）完善制度建设，强化管理协作；4）重视高端人才引进及团队培养；5）加强企业文化建设。公司目前处于业务战略升级阶段，公司的运作管理正常，基本面良好，发展方向明确稳定，各项业务正在稳步推进中。公司管理层会持续努力做好公司的经营管理工作，争取创造更好的经营业绩来回报广大投资者。**8、董事长和总经理进入公司后，有给公司带来贡献吗？**答：董事长张曦先生上任后在公司发展战略层面给了公司很大的帮助，使得公司在战略规划和发展更加坚定和明确。总经理应亚珍女士带领全体员工继续依托基础业务与互联网相结合的模式，积极推动大数据及互联网的多元化商业模式创新，在扩大传统业务市场规模的基础上，拓展新的业务领域，积极创新应用，打造新的利润增长点，增强综合竞争优势，为公司持续高速发展而不懈努力。目前公司各项业务、相关产品及平台建设都在积极的策划与推进过程中。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2019年5月9日 |