**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：2019-0003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 招商证券：刘泽晶、范昳蕊 万联证券：黄超恒安标准人寿：张宇 |
| 时间 | 2019年 7 月 18 日 下午14:00-15:30 |
| 地点 | 易联众公司 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书：李虹海 董办专员：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、请简单说一下公司在医疗领域业务有哪些？**答：公司健康医疗领域的产品及解决方案主要包括医改信息化整体解决方案、医保信息化整体解决方案、智慧医药解决方案、智慧医院整体解决方案、健康城市解决方案、区域卫生平台整体解决方案、基层卫生平台整体解决方案、各类互联网+移动医疗解决方案等；产品涵盖“三医联动”监测平台、“三保合一”系统、医保医师代码管理系统、医保控费系统、电子处方流转平台、智慧药店、HIS、PACS、电子病历、集成平台、统一支付平台、统一预约平台、医联体分级诊疗平台、基层医疗卫生信息平台、家庭医生签约服务平台、电子健康（医社保）卡以及互联网+移动服务门户等。**2、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。**3、请简单介绍一下电子健康卡？**答：电子健康卡是全民健康信息化、“互联网+医疗健康服务”和健康医疗大数据应用的重要基础设施。借助成熟的二维码技术，推动居民健康卡由“单一线下实体”向“线上线下一体化”转型发展，通过将实体卡虚拟化的转变方式，形成了易于推广应用的电子健康卡。使用电子健康卡可以实现在线预约挂号、问诊、检验检查、取药、线上费用支付等流程，大大缩短就诊时间，还能便捷的查询个人的健康档案、检验检查结果，减少重复检查，改善居民就医服务体验。公司是福建省首发电子健康卡的主要建设单位，这也代表了公司在福建省医疗领域的技术优势和经验受到政府认可。**4、请简单介绍一下“三码融合”？**答：“三码融合”是国家卫生计生委统计信息中心“互联网+医疗健康”创新应用试点项目，在福建首先试点，未来实现“多码融合”。“三码融合”是“电子健康卡（码）、医保结算码、金融支付二维码”的融合应用，仅凭一个码就能享受医院就医、医保结算、药店购药、自费支付、家医签约、分级诊疗、互联网医疗服务等服务。居民到医院就医可免去办理就诊卡或携带社会保障卡，免去窗口预交费用，享受“先诊疗、后付费”的“一键结算”便捷就医。**5、请说一下公司大数据可以应用在哪些方面？**答：公司牢牢把握住了大数据时代发展方向，坚定不移地以大数据为核心，以创新为引领，以市场为导向，推进数据资源整合与开放。公司依托在人力资源和社会保障行业、医疗保障、健康医疗行业等近20年积累的资源优势，自主研发了大数据平台产品体系，运用大数据技术，面向人社、医疗卫生等行业政府部门提供疾病爆发预警、劳资纠纷预警、政策仿真、人才智能推荐、就业精准扶贫、精准公共服务平台、社保稽核、就业决策分析、医保人身核验防欺诈系统等大数据分析服务。 **6、请说一下公司公共服务方面业务的开展情况？**答：公司稳步推进公共服务业务发展，以人力资源和社会保障为核心，抓好政务根基，不断夯实公司人社公共服务落地建设，打造易联众人社公共服务品牌，开展新的运营推广模式；加速拓展各类智能终端产品的市场扩张和客户覆盖，推广以“行业+终端”为核心的各项自助服务业务。人社业务方面，公司在稳固人社应用软件等业务的基础上，稳步开展人社公共服务。目前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，2018年，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”也已完成初步上线工作，这是人社部面向全国的统一公共服务平台项目，未来将联通全国各省人社公共服务平台，对公司在开拓全国社保市场具有重大意义。公司将持续跟进增值服务产品的研发，深度挖掘人社公共服务领域不同服务对象多层次的服务需求，打造互联互通多元共享的公共服务生态圈。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；积极探索政府服务（G端）业务向运营转化的业务创新模式；在互联网端企业服务（B端）方面深化“互联网+社保”的产品线建设和用户服务并向全国扩展。 智能终端业务方面，公司深度耕耘智能终端的前沿技术和应用领域，新增研发了4款软件产品及3款智能终端产品，各类智能终端产品市场拓展有序推进，在多个行业取得新突破。2018年新签合同中包括多款桌面智能终端、制发卡智能终端、移动智能终端等新产品，整体销售状况良好。 卡业务方面，在稳固社会保障、医疗卫生等现有市场领域的基础上，实现了一些新行业、新领域的突破，主要包括：中标福建省道路运输证及从业资格证项目；中标家乐福全国2018年全年的购物卡项目；完成了第三代社保卡在山西的首发工作；与多家国内知名高校集成商合作发行高校校园卡；与国内知名地产商泰禾集团合作，发行具有公共交通功能的预付费卡；并于2019年1月4日，再次中标2019-2020年度福建省交通一卡通项目，为公司卡业务在交通领域的发展以及未来第三代社保卡增加交通功能做了有力的铺垫。**7、请简单说一下公司的内部核心管理指标？**答：公司从2016年下半年开始，以“公司控股+核心骨干持股”的模式成立了一系列创业产品子公司，结合原有区域子公司及产品子公司的架构，将主要业务下沉至各分子公司，形成了“母公司职能中心+区域子公司+产品子公司”的新的管理架构。在新的管理架构中，母公司主要把工作重心放在战略规划和组织实施、业务督导和协调、内部控制、服务职能等方面。子公司在母公司的统一战略规划下，接受母公司在业务、财务、重大事项等方面的管理和内部控制，做好各自领域的经营。在这种管理架构下，公司大的战略方向、项目和风险皆可得到有效控制，各分子公司有清晰的责、权、利，可以提高业务经营的专业性和区域性，同时充分调动管理团队及员工的积极性和创新能力。公司主要以两种方式进行管理架构调整，一种是与核心骨干共同投资成立新的创业产品子公司，一种是将原有子公司的部分股权转让给核心骨干。**8、请问公司研发人员有多少？**答：根据2018年年度报告披露的信息，公司研发人员有1120人。**9、请问公司收入来自哪些方面？**答：公司收入包括：客户定制软件设计开发收入、IC卡销售收入、系统维护服务收入、系统集成及外购硬件销售收入、自制硬件销售收入、让渡资产使用权收入和咨询服务收入。**10、从布局来看，公司竞争对手有哪些？**答：公司依托近二十年在“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，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服务、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。目前有很多公司都在这个领域中积极布局，由于这个领域范围很大，涉及的环节非常多，不同公司的切入点不同，各自优势也有所不同，因此，我们和这些公司是一种相互合作同时也存在局部竞争的关系。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2019年7月18日 |