

万达信息股份有限公司

投资者关系活动

名称	与机构投资者就公司近况进行交流
时间	2020年2月16日（星期日）20:00-21:00
地点	电话会议
参与人员	<p>公司人员： 副董事长、总裁胡宏伟；董事、高级副总裁、代董事会秘书姜锋。</p> <p>机构人员： 太平洋证券、中信证券、中山证券、中金公司、浙商证券、国元证券、国泰君安证券、广发证券、广发资管、东海证券、东方证券、中融基金、招商基金、长城基金、银河证券、银河基金、兴证资管、兴全基金、万家基金、华安基金、华夏基金、华泰柏瑞基金、华商基金、华富基金、融通基金、前海开源基金、浦银安盛基金、鹏华基金、诺德基金、景顺长城基金、晋信基金、交银施罗德基金、国投瑞银基金、国海富兰克林基金、广发基金、工银瑞信基金、东吴基金、东方基金、大成基金、财通基金、博远基金、博时基金、富国大通资产、粤明投、江苏瑞华投资、景成投资、深圳中金蓝海资管、深圳前海万通资管、通浩资本、天道投资、腾业资本、牧高投资、礼颂投资、聚鸣投资、配邦投资、鸿商资本、洪昌投资、智讯投资、雅策投资、巽升资产、贝得来投资等。</p>
过程	<p>一、胡总就公司业务发展情况进行介绍</p> <p>二、姜总就上海科创投的减持情况进行说明</p> <p>三、互动交流</p>
内容	<p>一、胡总进行介绍</p> <p>万达信息作为中国人寿打造“科技国寿”的重要平台和载体，是中国人寿打造“国有身份、市场化机制”的混合所有制改革标杆企业。正是基于这样的定位和战略考虑，通过梳理，我们团队和万达信息原有团队一起，明确了公司下一步重点发展的五大板块，</p>

包括 3 个传统板块和 2 个战略板块。3 个传统板块就是大政务板块、大医卫板块和信创板块（就是安可，国产化替代）；2 个战略板块就是以市民云为主的智慧城市板块和以蛮牛健康为主的健康管理板块。对于传统板块，万达信息引进了咨询机构，对标优秀企业做了全方位整理，建立机制。目的是要全面协同国寿的资源，把业务继续做大做强、做深做广，扩大市场占有率；对于战略板块，将逐步通过重点发展、重点培育、资本运作，快速孵化壮大。

近期，因新冠疫情的原因，万达信息在中国人寿的全力支持下，积极配合国家的防控工作，做了很多这方面的工作。在全力以赴做好疫情防控工作的同时，公司现有业务也加快了全国布局的步伐，市场影响力快速提升。

按照板块分：

在大医卫板块，万达信息深耕医卫领域 16 年，承建各级全民健康信息平台，遍布 23 个省份、100 多个地市、1000 余区县，平台（区域）互联互通测评全国三甲以上占比 50%，7 个五乙（目前最高级）中有 4 个是万达信息承建的。在本次疫情期间，公司智慧医卫中心已重点支撑保障了上海、湖北、浙江、广东、北京、黑龙江、江苏、湖南、四川、山东、陕西、内蒙古、江西、云南等 14 个省市、160 多个卫健委客户的全民健康信息平台安全、有序、高效运转，快速响应了 80 多个卫健委客户的疫情防控数据交换和数据治理的应急需求，按照各地卫健委客户出台的政策要求，新建和升级了 40 余个基于全民健康信息平台的新应用。在产品化方面，万达信息卫生健康 SMART 产品家族打造大数据治理、服务治理、应用治理、新技术治理等四大体系，打造全民健康信息平台 E 治理 3.0 体系。SMART 产品家族在本次疫情中展现了硬核速度——7 天，浦东新区上线“新冠肺炎疫情防控联动平台”，继而推广至全国 10 多个地市；7 天，上海市疾控中心上线“重点传染病管理系统”，与平台密切结合，打造医防一体化；20 小时，基于平台的绍兴市“网约口罩”上线，获央视点赞；12 小时，上线“黑龙江新型冠状病毒肺炎疫情防控健康大脑”……与此同时，也正是基于疫情期间的积累，卫生健康 SMART 产品家族又增加了新成员，包括重点传染病防控管理系统、新冠疫情防控联动平台、健康大脑—疫情实时监控指挥大屏、重点人群疫情监测与就诊提醒系统、新冠疫情信息与物资管控系统、新冠肺炎发热分级诊疗业务平台、在线图文视频问诊系统、口罩预约系统等新产品，进一步丰富和完善了万达信息卫生健康产品体系，为下一步快速占领市场打下了基础。

由上海市卫健委和万达信息共同承建的“健康云”，作为全国第一朵“健康云”，迅速上线了新型肺炎公共服务平台（包括居民端、工作人员端、医生端、管理端），提供包括进沪人员健康动态观察系统、实时疫情地图、线上咨询、心理咨询、健康知识竞答、预约挂号等在内的相关线上服务。健康云实现了上海市 16 个区 243 个社区全覆盖，平台用户于 2020 年 2 月 11 日 22 时突破 1000 万，进入千万级用户的新阶段，踏入“互联网+医疗健康”发展的快车道。不止于上海，“健康云”平台目前已为湖南、浙江台州市、北京昌平区、四川绵阳、浙江嘉善、天津、宁夏等多省市提供平台化、个性化的健康管理服务云清单。同时，成功在台州和温州开展互联网医院云服务。2 月 11 日，在温州正式推出方便群众“宅”家看病就医的云医院平台——“健康温州”APP，上线当天在线问诊预约近 200 例；在台州 2 月 5 日以椒江区为试点开展慢病送药服务，打通疫情防控闭环，避免线下就医交叉感染风险，缓解一线预防、排查工作压力。

健康管理板块的核心——“蛮牛健康”（新注册的一家公司）在疫情期间快速启动新冠肺炎项目，已上线新冠速测、新冠智答和防护商城，目前已实现在“市民云”平台上海、成都、海口、长沙、柳州、扬州、驻马店等全国各地共 36 个城市推广应用，以及国寿大健康、国寿微信、国寿人寿寿险 APP、上海申康、各类微信公众号、小程序等渠道的接入服务和产品的稳定迭代。

智慧城市板块的核心——“市民云”成功上线全国抗疫情服务专版。该专版通过中国人寿向全国推广，已覆盖 2.2 亿人，面向全国服务 20,134,408 人次，在全国 37 个城区共计上线服务 228 个，包含口罩预约、政策信息、解除医学措施查询、企业复工人员登记等服务。其中，海口、柳州、扬州等城市依托“市民云”完成口罩预约近 70 万个；上线至今，已被人民网、新华社、澎湃新闻等 100 家权威媒体报道，各城市专区累计发布资讯 5775 篇。同时，“市民云”已将核心抗疫产品升级为“疫情通”，发布 1.0 版，将与各地政府和企事业单位合作，以“健康打卡”、“通行证扫码”等硬核场景为切入，采集用户健康信息，记录用户与人、场所接触的轨迹，辅助政府和企事业单位依托数据落实“开工管控”、“放行管控”、“疫情预判”等防控工作。

本次新冠疫情将对我国未来医疗健康领域，特别是在线医疗领域以及健康管理领域的发展产生积极而深远的影响。凭借万达信息及万达信息人在抗击疫情期间打下的市场基础以及建立的良好口碑，公司将在五大板块特别是大医卫、健康管理和智慧城市板块

获得更快的发展。

二、姜总进行说明

公司 5%以上股东上海科技创业投资有限公司是公司 IPO 前的股东，是创投公司，每年都会有一定的减持计划。公司于 19 年 8 月 29 日披露了上海科创投的减持计划，因自身发展需要，他们计划于 19 年 9 月 20 日-20 年 3 月 18 日期间，减持 1240 万股。截至 19 年 12 月 18 日，科创投已减持 8,545,703 股，尚可减持不超过 3,854,297 股。关于科创投的减持，公司将会按照规定予以披露。

三、互动交流

Q1：各版块业务发展的计划。

A：对于传统板块，会进一步提升传统业务的毛利率；市民云会进一步增加和丰富在线的生活服务等场景服务，打造 C 端的服务平台，并加入碎片化的金融服务；健康险管理新规出台，有助于健康管理的未来发展。蛮牛健康会给大家提供全生命周期的健康管理，与国寿资源深度协同，将是万达信息一个很强的利润增长点。目前 demo 版已经基本设计完成了，上半年会上线 1.0 版。

Q2：中国人寿和万达信息双方的执行力、配合度如何？人员配置是否适应公司战略的发展？

A：中国人寿和万达信息双方的执行力和配合度，大家看疫情期间的协同战“疫”情况就能了解。包括市民云抗疫专版的推广、新冠早诊系统的推广都体现出了国寿强大的推广能力和双方的协同效果。关于人员配置，我们将会通过国寿输入、内部挖潜、市场引进、人才回流几个渠道建立匹配公司战略的人才队伍。

Q3：健康管理除了蛮牛健康的 app，是否还有其他健康管理业务落地？关于互联网医疗，平安好医生有自己的医疗团队，我们是否有相应的计划？

A：我们正在紧锣密鼓地积极推进，希望能尽早推出。万达信息的大医卫板块涉及的内容不仅仅包括平安好医生类似的业务，万达信息还有政府系统、基础支撑，还涉及平安医

保科技的业务范畴。

蛮牛健康的 6 层架构：胎儿到老年全生命周期的疾病筛查、介入管理、医疗医护服务、金融保险服务、医疗物流耗材服务、日常生活的检验检测服务。与医保科技有着密不可分的关系，将与原有的医保科技进行整合。

Q4：对标美国联合健康，未来战略会分几步走？

A：1，在现有政策框架内做自己能做的事情，包括新产品的开发；2，险种要全覆盖，包括未病人群和已病人群，这样才能为全人群提供健康管理服务。目前我们已开发了肺安保，未来将会继续开发新的单病险种；3，以国寿为主体，也不排除和其他一些小规模的保险公司在智能核保核赔、智能风控方面进行合作；4，整合国寿的大健康平台，蛮牛健康将对国寿大健康现有的服务内容进行全面覆盖并利用万达信息的科技优势做进一步的拓展；5，整合数据和资源。