

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：2020-12-24

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 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	高盛 科技团队 科技研究部首席分析师、董事总经理：张博凯；执行董事：郑宇评、罗伊琳、郭劲；分析师：杨森、宋婷、黄心怡
时间	2020 年 12 月 24 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副董事长、总裁 胡宏伟 董秘、高级副总裁 张丽艳
投资者关系活动主要内容介绍	1 问： 请先介绍下公司整体情况。 答：万达信息的价值体现在多方面： 1. 公司能够提供多个领域的整体解决方案。万达信息凭借多年积累，对多个领域都有所涉及，形成了非常全面的行业覆盖，能够为政府、企业和其他社会组织等各类客户提供医疗卫生、智慧城市、信创等多个领域的整体解决方案。 2. 拥有国际一流的资质。万达信息是国家规划布局内重点软件企业，也是全国首家整体通过 CMMI5（软件能力成熟度模型最高等级，2004 年首次评选，到 2019 年中国大陆通过认证的企业也只有 343 家）认证的企业。万达信息拥有软件开发、系统集成和运营维护三项最高等级、可以在全国范围内适用的甲

	级涉密资质（全国拥有三项甲级涉密资质的企业只有 60 家），最近又获得了 ITSS（国家信息技术服务标准运维服务能力）成熟度符合性一级评估（全国只有 39 家企业获得这项证书），是国内运行维护服务能力成熟度最高等级。 3. 拥有雄厚的技术实力。凭借在丰富行业实践中形成的自主创新核心技术，万达信息承担了多项“核高基”、“重点研发计划”国家科技攻关课题，拥有多个国家级创新平台，是国家级企业技术中心。万达信息目前已拥有 1300 余项具备自主知识产权的软件产品和软件著作权、33 项国内外专利技术，主持和参与了 50 余项信息技术服务、软件工程、电子政务、卫生信息、云计算、大数据和人工智能等国家、行业、团体及地方标准规范的研制。 4. 获得过多项荣誉。万达信息先后获得 2 项国家科技进步二等奖、1 项教育部科技进步一等奖、5 项上海市科技进步一等奖等多项荣誉。万达信息担任总集成商的上海市“一网通办”入选联合国电子政务优秀案例，对上海“一网通办”通过促进数据共享和再造业务流程，优化营商环境、提升用户体验的经验，以及政务服务移动应用和线上线下业务协同的做法给予了高度评价。 5. 勇于承担社会责任。年初，新冠疫情爆发，万达信息积极响应号召，投入千余人力，不计成本，加班加点，充分发挥自身在信息技术和城市服务方面的优势，科技助力抗疫，获得社会各界充分肯定，入选国家工信部优秀抗疫企业名单。市民云的“随申码”、健康云的“来沪人员健康动态观察系统”、蛮牛健康的“新冠速测”都发挥了积极作用。 中国人寿战略投资万达信息以来，积极打造 3+2 的战略规划，整合原有业务，孵化创新业务。“3”是传统优势业务，包括智慧医卫、智慧政务、信息技术应用创新，“2”是创新业务，包括健康管理、智慧城市。未来公司将进一步深入与国寿协同，
--	--

成为“科技国寿”战略的重要承载者。在中国人寿的大力支持下，万达信息将进入转型升级新时代，通过将互联网、云计算、大数据与人工智能等新一代信息技术与各行业充分融合，成为“健康中国”、“智慧中国”、“安全中国”的践行者。

中国人寿入主后，新任公司管理层给公司管理带来巨大革新。万达信息正面临着重要的历史发展机遇，在国家大力推进“健康中国”、“智慧中国”和“安全中国”的大背景下，在数字化转型深入推进的形势下，面前是宽广的赛道，如新基建的赛道、信创的赛道、医疗补短板的赛道等等。在这些领域，万达信息都有多年的积累和沉淀，与未来发展方向高度契合。

万达信息正在朝着科技型控股集团公司的方向扎实迈进，我们将力争成为一家产品暖心、员工自豪、社会尊敬的行业头部企业。

一是实践科技创新。科技创新引领数字新基建发展方向，万达信息在疫情期间第一时间上线的“新观察”产品为例，运用大数据助力联防联控机制，切实解决了人员行动的轨迹跟踪的问题，从采集数据到利用数据，让科技的力量守护人民的安全。另外一个机遇就是新冠疫情唤醒了全民对健康管理的需求意识，在“后疫情时代”如何去助力“健康中国”的建设，实现从“已病才就医，到未病先预防”的重大观念转变，如何更好推行健康生活的方式，这是公司未来投入全力的新方向。公司会以中国人寿的资源为依托，将万达信息做大做强，为“健康中国”贡献一份力量；积极推广智慧城市整体解决方案，打造城市大脑，提供可信服务，助力“智慧中国”和“安全中国”。

二是开启新协同。万达信息已于10月16日与中国人寿签署了全面战略合作框架协议，并隆重发布基于双方协同而打造的“蛮牛健康”APP基础版，这标志着万达信息与中国人寿的协同进入了一个新阶段。公司新战略，新的管理架构，新的运行机制已落地实施，万达信息与中国人寿的战略和业务协同也

	逐渐打开了局面，双向赋能的良好态势正在形成。 三是迎接新未来。“蛮牛健康”APP 是一款定位于服务全社会，覆盖全生命周期的一站式健康管理服务平台，公司要打造的是以科技驱动为核心，用专业的服务构建与用户之间的桥梁，建立以家庭为中心的健康管理服务模式，更好的助力中国人寿“健康保险+健康管理服务”的战略。万达信息会不断借鉴和学习国内外同业的先进经验和优秀做法，在中国人寿全面支持和协同下，打造符合中国文化和中国人生活习惯的健康管理服务新生态。 2 问医疗健康业务的具体情况如何？ 答：医疗健康是公司传统的优势业务领域。按直接的服务对象分为三端、四类，三端是 G 端、B 端和 C 端，四类是服务各级各类公共卫生机构的公共卫生，服务各级卫健委的区域卫生，服务各级医保局的医疗保障和服务各级医疗机构的医疗卫生。我们长期深耕这一领域，具有很强的技术优势、深厚的行业积淀、极高的市场占有率和良好的口碑。 （一）公共卫生方面。我们是国内公共卫生产品最齐全的厂商，有众多典型产品和案例。产品主要有覆盖事前-事中-事后的传染病防控、传染病报告与管理、疫情防控联动、突发公共卫生事件应急和智慧卫生监督等。客户主要有国家疾病预防控制中心、18 个省、50 多个地市的疾病预防控制中心，以及卫生监督所，食品药品监督管理局，妇幼保健中心，精神卫生中心等等。 （二）卫生健康方面。我们开发的全民健康信息平台（国家级、省级和地市级），覆盖 24 省，测评等级最高。今年我们继续夯实在这一领域的领先地位，同时，面对疫情，短期内投入研发力量，在湖北省、海南省都取得了重大的市场突破。上海市健康云在支撑疫情防控（健康码、核酸检测）中发挥了重大作用，并中标长三角绿色生态发展一体化示范区智慧医院信息平台
--	---

	建设项目，即长三角（上海）互联网医院，健康云从服务上海走向服务长三角。客户主要有国家卫健委以及上海、浙江、四川、湖南、云南、贵州、兵团等省级卫健委，以及 100 多个地市卫健委。 （三）医疗保障方面。典型案例覆盖全国 10 多省、30 多个地市，近 100 个统筹区域，覆盖人口达 3 亿人。深度参与“三医联动”改革，并长期致力于医保领域的创新探索，积极开拓上海、广西、深圳、广州、青岛、宁波、温州、金华、重庆等众多省市级医保客户，在医保核心业务经办、基金监管、药品集中采购、互联网医疗、支付方式改革、医保信息化、信息标准化等多个方面具有显著成效。 值得一提的是，万达信息在上海创新形成并在广州医保落地多年的 DIP（基于大数据的按病种支付）在 2020 年成为国家医保局推行的第二种医保支付改革方式，并启动了在全国 71 个城市的试点，公司将充分利用先发优势、经验优势，积极支持各试点城市的医保支付方式改革工作。 （四）医疗机构方面。主要有三类拳头产品，即医院信息化系统、云 HIS 系统和医院信息化平台。这三类产品成熟度高、标杆性强，满足国际、国内行业最高标准，其中，上海（大型医院）、浙江（中小医院）市场占有率第一。 公司合作的大型三甲医院如：上海市仁济医院（四个院区）、复旦大学附属妇产科医院、上海市曙光医院、上海市儿科医院等上海市约三分之一的三级医院以及河南省儿童医院、安徽省儿童医院等全国的大型医院。 今年我们积极开拓了安徽省儿童医院、广东省人民医院南海医院信息化项目、三明市建宁县总医院集成平台项目、湖州蜀山老年医院信息化项目、温州市全市基层云公卫项目、台州市黄岩区第三人民医院信息化项目、鄞州人民医院东部新城分院信息化项目，等等。
--	---

目前，医疗健康领域的竞争，除了传统的行业信息化企业之外，互联网企业、金融保险企业等都加入了竞争行列，但万达信息在三医方面的深厚行业 and 人才积累，依然保持强大的竞争实力。同时，基于这些积累，我们积极探索开展生态链合作，共建健康新生态，形成行业共赢局面。

3 问：请介绍下蛮牛健康的大致情况。

答：中国人寿入主万达信息很重要一个原因是因为看中了万达信息过去 25 年在智慧医疗、医保、医药领域的深度布局，可以同商业保险未来实现三医联动。商保作为第二支柱是国家医疗保障体系的重要组成部分，蛮牛健康对于公司的未来愿景使命有重大的支持支撑作用。所以万达信息的医疗板块是让中国人寿进入万达信息，最终入主成为第一大股东的原始动力。

在去年的 12 月 1 号，中国银保监会颁布中国健康险管理新规，在管理新规中有两大变化，第一个是短期健康险长期健康险费率可浮动。第二个是健康险的保费从 10% 提高到 20% 要用于对客户健康管理。

这两大变化，第一，会大大的加快健康险在中国的市场的销售额，预计在十四五期间，中国的健康险由去年的 7000 亿将会猛增到年销售 2 万亿左右。第二，由于费率可浮动，多种类的健康险、新险种将会层出不穷，尤其是一些已病患者的健康险或单病种的健康险也将会陆续推出。公司已经推出了专保肺结节的肺安保以及专保糖尿病的糖安保。这些保险的本身需要在有一整套的科技赋能前提下提供售后服务。智能风控、智能核保、智能理赔这些能力对一家商业保险公司从市场竞争和提高市场占有率的角度来说都是非常重要的。

健康险去年全国 7000 亿的销售额中，国寿就超过 1000 亿。如果按照毛保费的 13%、净保费的 20% 来计算，仅国寿自身就

	有 130 亿的资金会用于对客户的健康管理采购。 公司新任管理层受国寿的委派到万达信息做的第一件事情，就是成立了蛮牛健康。蛮牛健康是“一六四”的架构： “一”是一个开放平台。我们不会自建医生团队或医助团队，因为成本很高资产配得很重。现在类似这样的创业公司也很多，公司完全可以拼长板的方式，把这些优秀的创业企业的功能整合在蛮牛健康上。蛮牛健康是一个开放的平台，同时也是一个资本孵化的平台。 “六”是六层架构。第 1 层筛查，第 2 层干预，第 3 层医疗，第 4 层医药，第 5 层检验检测，第 6 层金融保险。这样六层架构，能够给中国人寿以及未来保险行业客户、其他客户甚至提供全生命周期、全人群覆盖的健康管理服务。 “四”是四端联动。因为万达信息和国寿之间会有深度的协同，公司专门为国寿以及未来保险同业开发 A 端“蛮牛伙伴”，A 端是保险业务员端。B 端“蛮牛员福”是给国寿 4 亿团险用户服务，包含 100 万家企业级用户，做企业福利管理。C 端“蛮牛健康”是给个人用户使用。D 端“蛮牛医生”是医生端，学习美国 Livongo 这家公司的方式做慢病管理。 这四个端的布局会让公司从医疗到健康管理实现全周期的无缝对接和全面的覆盖。蛮牛健康从今年 3 月份正式组队开发，到 7 月份在天津试点上线，到 10 月 16 日在中国人寿北京总部面向全国发布，速度很快。 从 10 月 16 号发布到 12 月 22 号两个月的时间里，蛮牛健康 C 端累计用户数超 165 万（含 APP 内注册登录用户、游客、APP 外 H5 页面点击用户），累计注册用户数超 35 万（用户 ID 去重）。蛮牛健康 A 端累计用户数超 27 万（含导入和主动注册用户），累计注册用户数近 7 万。蛮牛健康作为一家互联网创业公司，短短几个月的时间，活跃用户以及营收都已经取得了明显的进展。
--	---

	未来我们会分 4 个阶段来布局 and 规划蛮牛健康： 1.0 称为基础服务版，以拼长板的方式，把 6 层架构拼全。 2.0 是做健康照护版，建立自己的健康照护师队伍，建立人工智能、智能问诊等 2.0 健康照护服务。 3.0 是慢病管理版，是学习刚才提到的美国 Livongo 公司慢病管理模式，通过跟专业公司如上市公司国际医学（其通过万豪投资破产拍卖的方式，现在已经成为公司的一个重要股东）深度合作。西安国际医学是一家非常优秀的民营企业，公司会在各个专科领域和国际医学的名医大师一起来做慢病管理。 4.0 是国寿版凯撒健康。公司会把万达信息原来在公共卫生区域的健康信息平台所积累用户的健康档案，和所承建的系统逐一的和各地对接，来做整个国寿版的凯撒健康。这一版本包含了风控、智能理赔、核保等功能，真正实现商保和医保的深度融合，成为中国医疗保障体系的第二支柱。 未来的机会在传统行业的互联网化，而蛮牛健康实际上在给两家公司做互联网化，一个是给中国人寿的健康险、保险销售实现互联网化。第二个是给万达信息这一信息化公司通过健康管理业务来实现互联网化 。 4 问：国寿和蛮牛健康是什么合作形式？ 答：公司 1.0 版本提供基础服务，汇集到蛮牛健康形成权益卡包，第一阶段和国寿各地公司合作帮助他们提升获客，将权益卡提供给用户使用。第二阶段通过一些核保、核赔核心数据、核心系统对接之后，帮国寿转化更多用户。目前公司和国寿各省公司合作来推广保险，把蛮牛健康作为一个市场拓展工具来使用。这样就从 A to C 来形成未来的用户流量。通过权益包分发给客户可以帮保险营销员打造获客工具。比如蛮牛健康犇牛卡，每张卡 365 元，一个保险业务员可以无限分发给客户提
--	---

	高获客效率，推进保险销售能力。比如权益卡中的绿色通道、垫付服务。过去病人住院要交押金，而购买医疗险健康垫付服务后，由保险公司前期电子支付，出院理赔后由垫付资金扣除，让用户全程不承担任何资金支付。公司同银联的云闪付渠道触达 c 端。其他权益服务还包括视频问诊、购药折扣等。 5 问：医保行业痛点主要是什么？ 答：医保的痛点主要是控费。目前有两种，一种是临床路径的 DRG 方式，一种是基于大数据的分病种的控费 DIP 领域。公司在深度参与这些业务的研发。万达信息在上海创新形成并在广州医保落地多年的 DIP（基于大数据的按病种支付），在 2020 年成为国家医保局推行的第二种医保支付改革方式，并启动了在全国 71 个城市的试点。 6 问：比起新入局资本者，万达信息有哪些竞争优势？ 答：我们认为万达信息的优势主要有两个。第一，技术优势，中国第一代医保系统-上海医保系统就是由万达信息全程承建，从 1.0~5.0 版本全部都是由万达信息来独家承建的。上海医保局机房也设在万达信息。第二，国寿承保全国 40% 的大病保险业务，跟各地医保局关系密切，对于万达信息拓展全国市场非常有帮助。 7 问：今年智慧城市和市民云情况如何？ 答：民生服务和智慧城市是公司以往使用的行业分类。民生服务，主要包括医卫和民生保障的业务。智慧城市及其他主要包括综合性、一体化的政务管理服务及专门的市场监管、城市安全、可信云服务、ICT 业务等。根据 2020 年半年报披露，公司目前营收中，民生服务合计占比 57%，智慧城市及其他合计占比 43%。在 2017-2019 年期间，公司民生服务占比分别是
--	---

	31.3%、37.4%、47%，智慧城市及其他占比分别是 68.7%、62.6%、53%。 3+2 “2” 是创新业务，包括健康管理、智慧城市。万达信息通过梳理分析城市服务现状和需求，引入移动互联、人工智能、大数据等技术，提出了 3+1+N（3 指市民云、企业云和政务云；1 指城市大脑，N 指城市运行的各个领域）智慧城市整体解决方案，统筹建立以市民云为主体的一站式“互联网+城市服务”平台。 （一）政务管理和服务。公司建设的上海市“一网通办”通过整合各部门的政务服务，实现了线上线下一体化联动，已对接 42 个委办单位、16 个行政服务中心、220 个街道社区、2000 余项服务事项。除了继续巩固上海市“一网通办”总集成的地位，公司还进一步建立了政务领域的垂直检索、知识库、大数据分析等产品化体系，积累形成了多个 AI 应用场景，并陆续在上海各区的项目中落地。同时，公司在全国行政服务中心的拓展上也取得了一定的成绩，湖南省、青岛崂山、潍坊等项目正在实施推进中。 “一网通办”的移动端“随申办市民云”是万达信息首创，入选联合国电子政务优秀案例，成为全国第一个突破 1000 万注册用户的公共服务类 App，更是获得了习总书记和李克强总理的点赞。截至目前，市民云的本地版已经拓展到 16 个城市，全国版覆盖全国 44 个城区，注册用户 7000 万余人。市民云是依托互联网、云计算模式的可信城市服务平台，通过汇聚政府服务和生活服务，提升人民群众对智慧城市的获得感。“市民云 APP”集成了市民的出生、教育、就业、就医、养老等全生命周期服务，涵盖政务服务、生活服务及社区服务等主要领域。 （二）市场监管。以深化“放管服”改革为契机，以“互联网+政务服务”为发展方向，陆续推出“注销企业‘一窗通’网上服务平台”、“开办企业‘一窗通’网上服务平台 V2.0”、
--	--

	“互联网+监管”等多个应用，为商事登记制度改革、市场监管体制改革、自贸区改革、优化营商环境等提供创新产品服务。 （三）城市安全。万达信息自 2000 年进入城市安全信息化领域，经过 20 年实践积累，已经拥有公共安全、司法保障、智慧交通与应急指挥等系列平台核心技术，形成了政法综治、公安、检察、法院、司法行政（含矫正、监狱、戒毒）、交通、应急等系列行业解决方案。 （四）可信云服务。顺应市场发展方向，努力转变服务和创新模式，作为国内城市信息化行业领先的系统集成和软件开发商，已逐步从私有云向公有云服务转型，并且扩大了云计算服务规模，为用户提供更加优质高效的技术服务，保持和提升公司的技术竞争力。 （五）信创业务。自 2009 年起主持和参与多项核高基课题，并以此为契机深度介入信创领域，成为公司重要发展战略。我们在信创领域起步早、资质高、参与全面、积累扎实。在党政、医卫、民生等核心行业拥有较强的行业竞争优势。经过多年的技术研发攻关和市场耕耘，培养了专业技术服务人才团队，构建了信创产品研发支撑体系、厂商协作体系和工程经验知识体系。 8 问：智慧城市和政府具体合作模式是怎么样的？ 答：主要合作模式是万达信息和各地政府国资成立合资公司，给政府打造在线公共服务平台。这些合资公司是由当地国资平台和万达信息运营。收入有几部分，第一是项目工程收入；第二是政府购买维护类的服务；第三是在线运营，包括社区垂直电商，未来流量场景变现等。未来可以试点在市民云中进行智能核保，服务商业保险公司。再比如广发银行的一秒贷业务也可以通过大数据进行信用评估。此外还会有社区电商业务等，提供一些小区的物业维修服务基金服务，发放消费券，还有由
--	--

	消费券带动的购物、消费等。 9 问：同银行和保险公司合作如何保证个人数据安全？ 答：公司不会提供数据，而是直接给结果，比如给银行提供通过算法加密和数字沙箱后的用户信用等级值。银行在系统中把市民云程序放入，得到授权，输出查询结果，能确定客户贷款具体额度。这些业务可以通过分笔付费或包年付费或者通道费、技术服务费等进行收取。 10 公司智慧教育的布局如何？ 答：公司建设的上海大规模教育平台“微校”在疫情期间为全上海 143.5 万学生外加 10 万的教师员工实现“停课不停学”的服务。 上海市教委非常希望把上海名校名师的课程辐射到全国去，让一些边远的学校、学生能够看到听到上海的优秀老师的课程，这是上海市教委作为教育扶贫的一个很重要的抓手。 未来可以做成教育淘宝：某一个知识点分别拍摄 30~50 个短视频，从各个维度来解释这个知识点。全国的学生险大概有百分之六十都是中国人寿承保，通过国寿的渠道及跟教委、学校的关系，公司可以把这些课程打包由 B 端来付费送给学校，或由 C 端自行选择来付费。在整个 k12 的课程，把每一个知识点都细分化、多维化来提供学生学习辅助工具。
附件清单(如有)	
日期	2020. 12. 24