

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： 2022-5-11

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 11 日（周三）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、 副董事长、总裁胡宏伟 2、 独立董事刘功润 3、 高级副总裁、财务总监陈丽娜 4、 高级副总裁、董事会秘书张丽艳 5、 注册保荐代表人欧阳凌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 副董事长、总裁胡宏伟先生致辞</p> <p>尊敬的各位投资者及关注万达信息的各位朋友： 大家好！欢迎大家参与万达信息股份有限公司 2021 年度报告网上业绩说明会。</p> <p>由于近期疫情的原因，我们采取网络远程的方式与广大投资者交流。在此，我谨代表公司的管理团队及全体员工，向长期关心支持万达信息的各位投资者和各界朋友们表示衷心的感谢，并向今天参加网上交流活动的各位投资者及关注万达信息的各位朋友表示热烈欢迎！</p> <p>2021 年，万达信息坚持以党建为统领，围绕数字化转型这一中心，多措并举抓好经营管理，营收规模和效益双增长：年度营收超 35 亿元，继去年迈上 30 亿规模后，继续保持快速稳定增长势头，站稳了新台阶；连续四个季度均盈利，实现归属于母公司股东的净利润 0.69 亿元，全年扭亏为盈；毛利率、应收账款周转率、存货周转率等核心指标均显著提升，从行业垫底实现大幅反转甚至部分指标反超行业平均水平，公司经营正在全面向好。</p> <p>2021 年，万达信息深入推进“3+2”发展战略，传统板块优</p>

势持续巩固，提质增效，各项新产品在全国各地广受欢迎；战略板块创新成效显著，收入和毛利规模持续提高，行业地位大幅上升。我们将锚定国家和城市数字化转型风口，紧抓战略机遇期，深入实施创新驱动发展战略，全面加强内外部协同整合，大力提升城市数字化转型的顶层设计、组织实施和持续运营的完整解决方案输出能力，持续深耕细分领域，努力夯实信息化、数字化“底座”，不断提高营收规模和盈利能力，进一步改善经营业绩。

下面我们将在公司2021年年度报告和2022年一季度报告的基础上，就各位关心的问题充分沟通和交流。同时也希望通过此次网上业绩说明会，可以让您更好地了解公司的经营情况，也真诚地希望您对我们公司提出合理化的宝贵意见和建议，为公司发展建言献策，共同推动公司健康、可持续地发展，以全面优良的业绩回报社会、回馈股东！

谢谢大家！

二、 投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

1、您好，公司收入水平已经大幅上升，此前该计提的坏账也计提了，为什么21年的利润率还这么低，预计什么时候可以恢复到18年前的水平

2021年公司业务毛利由2020年的15.85%提升至33.49%，提升17.64个百分点，公司的经营业绩已经在逐步恢复朝着良好方向发展，受以下主要因素综合影响公司经营业绩仍在逐步恢复过程中：1) 公司战略转型，孵化新的战略板块，初创阶段研发及初始投入成本较高；2) 受历史因素以及近年来疫情反复的影响，以前年度对部分业务计提了一些减值，随着这些减值业务陆续确认收入，拉低公司整体毛利，公司整体业绩仍在恢复过程中。目前，由于上海地区突发疫情，抗疫形势仍未明朗，公司业绩短期内存在一定不确定性，但长期总体向好。

2、数字化时代，每年数字化市场增加空间都超过20%，公司的营业收入为什么没有同步保持整体行业增长？

2021年公司实现收入35.13亿元，同比增加5.05亿元，增幅16.8%，最近三年复合增长率达到28.6%。公司坚持高质量发展，充足的在手合同奠定了传统板块收入稳健增长的基础，强化精细化管理举措，提升交付效率。深化战略创新业务板块的拓展，2021年创新板块收入同比增长达41.8%，为未来持续发展提供有力保障。

3、公司财务目前是否进行了优化，降本增效，控制支出，银行利息有具体的还款计划吗，公司的负债率很高，怎么消除这方面的影响？

近年来，公司出台了一系列的内部管理优化措施，开源节流，降本增效，加强内部管理，公司对于银行借款的本息偿付制定了详细的还款计划并制定完善的保障方案，保证现金流平衡、平稳。公司近年来在努力进一步优化资本结构，主要措施包括但不限于

增发、寻找战略合作伙伴、提升经营业绩等措施。

4、贵公司 2021 以及 2020 年财报没有披露各银行授信额度，之前的年报是有的，所以授信额度是最近两年是有什么大的变化吗？还有就是授信的利率近五年是怎样的水平？麻烦回答下股民的问题，很关心这个

公司于 2021 年扭亏为盈，取得各方投资人、银行及合作伙伴的认可，各家银行对公司的支持力度只增不减，公司目前在各家银行仍有未使用的授信额度。公司营业收入从 20 亿增长至 2021 年 35 亿，但整体融资金额并未大幅上升，在快速扩张过程中，有效地控制融资与营收的比例，确保公司经营稳健。

5、请问贵公司今年订单如何，同比去年情况如何。贵公司负债高，财务成本高有无应对措施。谢谢

公司目前的在手订单金额约在 36 亿至 40 亿，具体金额根据实际项目执行情况会有调整。公司积极多方融资拓展资金来源，加强营运资金管理，优化债务结构，在保障经营投资资金需求的同时，有效管控融资成本。

6、公司的管理层年薪这么高，对的起公司的市值？

公司管理层的薪酬政策由公司董事会、薪酬考核委员会严格按照公司相关制度规定和审批程序进行确定，近年来整体水平未有增长；近两年在新一届董事会及管理层领导下，经过全体员工的共同努力，公司各项经营及业务发展持续向好，2021 大幅扭亏为盈。感谢您的关心。

7、请问目前人寿主管部门表示，会支持保险业加大权益投资，未来人寿有无突破目前 25% 的持股限制，加大对公司的投资？

中国人寿作为公司第一大股东，一直支持公司发展。至于能否突破限制，还要根据监管规定。

8、就合规上来说，如果未来大股东增持，基于目前的股比是须要提前公告吗？还是增持以后公告即可？公告规则是怎么样的？

根据《上市公司收购管理办法（2020 年修订）》第十三条，大股东增持比例每增加 1% 应当在该事实发生的次日通知该上市公司，并予公告；每增加 5% 应当在该事实发生之日起 3 日内编制权益变动报告书，向中国证监会、证券交易所提交书面报告，通知该上市公司，并予公告。

9、2021 年 5 月蛮牛健康中标中国人寿健康附加值服务，到现在为止执行如何？完成多少金额？今年是否有类似服务续签？

万达信息一直致力于深入了解中国人寿各个层面的需求，努力做好业务支持，持续推进业务协同。同时，国寿集团内其他成员单位也加强了与万达信息的沟通互动。2021 年度，公司发生的重大关联交易对象为中国人寿保险股份有限公司及其分子公司，销售商品/提供劳务共计 6935.36 万元，同比大幅提升。国寿与万达信息一直本着互惠互利的原则推进相关业务领域的协

同与合作，但双方协同效应的释放的确还需要一定的时间，敬请谅解。

10、公司目前信创板块有没有产生过收入？

信创是公司的传统优势业务。公司的信创业务一直在产生相应的收入，同时按具体实施项目的情况分类，已将对应的收入金额归集在集成收入和软件开发收入中。谢谢。

11、国家推行发展面向乡镇的新基建，公司在这方面有什么竞争力？

公司深耕智慧政务、智慧医卫市场 20 余年，积累了丰富的经验和项目案例，建立了产品、技术、服务优势和壁垒。公司智慧医卫已经形成了覆盖医疗保障、药品管理、区域卫生、公共卫生、医疗服务、基层卫生等领域的全线产品和解决方案，在行业经验、人才储备、技术实力、服务能力均有显著优势，业务已覆盖全国 30 多个省/自治区/直辖市，120 多个地市，1000 多个区县，涉及二、三级医疗机构 200 多家，社区卫生服务中心和乡镇卫生院 1500 多家，社区（村）卫生室（站）1 万余家，累计为 6 亿多人提供卫生健康和医保服务。在智慧政务领域，公司是政务信息化领域的龙头企业，拥有二十多年政务服务信息化领域行业经验，是全国行业覆盖最广的厂商之一，既有行业的深度又有行业广度，具有整体顶层设计和规划的能力。目前，公司已经关注到国家有关县域发展的政策，还有国家卫健委启动的“千县工程”。已经整合资源，加大协同，研究制定了有关业务拓展计划。

12、国家制定县级市基础设施建设。新基建如信息化建设是重点，万达管理层考虑如何切入此国家战略？

公司已经关注到国家有关县域发展的政策，还有国家卫健委启动的“千县工程”。已经整合资源，加大协同，研究制定了有关业务拓展计划。

13、在途大单 3 亿和实际达成 6000 万不是一个数量级，你们这董事会太会吹了吧

业务发展不可预知的风险有很多，公司继续采取有效措施，向预定目标努力。

14、万达为什么要选择蛮牛健康这个项目？特色在哪里？预计未来市场空间有多大？盈利点在哪里？烧钱又不赚钱，看看平安好医生，阿里健康，微医等等

作为中国人寿成为万达信息第一大股东后首个重点孵化的战略项目，蛮牛健康以助力“健康中国 2030”建设，促进全民健康为己任，聚焦健康管理及保险科技领域，基于 AI 及大数据技术，搭建健康筛查、健康计划、医疗服务、健康商城、生活检测、金融保险六层架构，全生命周期、全流程的健康管理服务。为用户及行业客户提供全流程健康管理和精准保险科技服务。感谢您的建议。

15、公司在各地新型基建项目中能够做哪些业务

在智慧城市领域，公司是行业领军企业，公司拥有二十多年的城市信息化经验积累，对城市各行各业有着深刻的理解，拥有

标杆案例。2021年，市民云在市场拓展中积极探索并验证“智慧城市整体建设运营新模式”、“智慧城市与产业投资结合模式”、“智慧城市长效运营模式”等市场拓展新模式，在此基础上成功落地张家口、石家庄等城市，并和甘肃武威签署成立大数据公司、负责武威智慧城市建设及运营的协议。截至2021年12月，市民云签约城市数达27个，覆盖人口超1.5亿，注册用户数达1.23亿。

16、人寿集团新的管理层对万达信息发展的定位？

中国人寿一直支持万达信息的持续健康发展。万达信息与国寿集团及集团内各成员单位正在进行中的业务合作均在正常开展中。谢谢！

17、原人寿高管出事后，中国人寿对本公司的定位是否有所改变？偏好？偏坏？

中国人寿一直支持万达信息的持续健康发展。万达信息与国寿集团及集团内各成员单位正在进行中的业务合作均在正常开展中。谢谢！

18、公司的蛮牛健康 app，是否有听取用户体验反馈的渠道，这个渠道是否畅通？蛮牛孝镜设备目前有销量吗

一直有这样的渠道，公司也比较注意用户体验。公司在去年下半年推出蛮牛孝镜，期间积极落实全国销售渠道布局，但受限于全国疫情影响，推广进度受阻。后续，会加强与国寿协同与合作，同时不断拓展新的销售渠道，加大向其他保险公司、企业、药企的推广力度，争取达成采购意向，拓展更多可能性。

19、智慧城市业务在本次新型基建中能受益多少？

在智慧城市领域，公司是行业领军企业，公司拥有二十多年的城市信息化经验积累，对城市各行各业有着深刻的理解，拥有标杆案例。2021年，市民云在市场拓展中积极探索并验证“智慧城市整体建设运营新模式”、“智慧城市与产业投资结合模式”、“智慧城市长效运营模式”等市场拓展新模式，在此基础上成功落地张家口、石家庄等城市，并和甘肃武威签署成立大数据公司、负责武威智慧城市建设及运营的协议。截至2021年12月，市民云签约城市数达27个，覆盖人口超1.5亿，注册用户数达1.23亿。

20、全国县城那么多，现在公司在县级发展计划如何？怎么全面推广上海的模式，谢谢

从医卫行业来讲，伴随着国家推进以县城为重要载体的城镇化建设、推动高质量发展等总体要求，以及医卫行业有序扩大国家区域医疗中心建设、县级医院综合能力提升的“千县工程”、中央财政支持公立医院改革与高质量发展示范项目、医疗机构检查检验结果互认管理办法、疫情常态化联防联控、国家医疗保障局关于印发DRGDIP支付方式改革三年行动计划等行业热点政策和要求的发布，2022年，在医卫行业，我们将加大在医院行业、公共卫生疫情联防联控领域、医保支付改革（DIP/DRG）等领域的投入，继续夯实全民健康信息平台，建设健康大脑、防控中心，

继续面向全国总结输出海南省三医联动一张网的三医联动建设模式和经验。在地域上，除了传统的省市级市场外，今年将加大在县级市场的拓展和产品供应力度，形成省市县业务联动和市场互动的局面。

21、公司研发费用为何一直居高不下，如此高的研发费用支出形成了哪些研发成果？

公司属于软件与信息技术服务业，深耕行业软件产品研发、系统集成服务和城市运营服务领域，深厚的技术积累及持续的创新能力是公司的核心竞争能力。截至 2021 年年末，公司累计拥有自主知识产权 2300 余项。同时，公司拥有多个国家级创新平台，是国家级企业技术中心、国家卫生信息共享技术及应用工程技术研究中心依托单位、医疗大数据应用技术国家工程实验室的联合建设单位之一、国家技术创新示范企业。

22、近期看到一篇文章关于平安医疗科技什么（独角兽）公司，现在开始退出了！请问万达有没有投资进入上述平安独角兽的业务？

医保是公司传统优势业务领域。智慧医保方面，公司在医保支付制度改革、基金监管、公共服务、政商一体化、长护保险、团体或个人保险等方面拥有产品和业务创新，与中国人寿协同实现了在 22 个省级公司、68 个地市的广泛覆盖，服务广州、上海、潍坊、营口等 15 个地市的 DIP 项目。

23、公司研发费用为何一直居高不下，如此高的研发费用支出形成了哪些有竞争力的研发成果？

公司近两年研发投入规模变动不大，受营业收入规模大幅提升影响，研发投入占营业收入比例下降。公司建立了多个行业信息化标杆，拥有 2,300 余项自主知识产权，主持和参与了 50 余项国家级技术服务、数字化转型、企业综合能力评估、软件工程、电子政务、卫生信息、云计算、大数据、人工智能等国家、行业、团体及地方标准规范的研制。2021 年，公司参编的 4 项国家标准，1 项团体标准，1 份标准化行业研究报告已发布，包括国家标准《信息技术服务 数据资产管理要求》（GB/T 40685-2021）、团体标准《软件能力成熟度模型》（T/CESA 1159-2021）以及 3 项基于云计算的电子政务公共平台国家标准、《信息技术服务标准体系建设报告》等。

24、上海疫情期间，公司员工收入是下降还是保持稳定

按照上海市政府的统一安排，上海员工居家办公，重点技术领域有技术人员驻守公司和项目点，不间断的支持抗疫，公司员工工资正常进行发放。

25、2022 年上海受疫情影响，是否会影响公司经营持续向好，公司对此停工影响有哪些应对措施？

目前公司采取各项措施，分别对上海市内和上海市外采取不同的应对管理措施，现金流虽然受到一定的影响，但总体在可控范围内。

26、健康云目前能够向全国推广吗，健康通今年产生的收入

情况如何？

2022年，公司健康云业务将继续践行政府主导、市场参与、共同建设、受托运营的模式，以居民电子健康档案和电子病历数据为核心，统筹卫生健康信息惠民资源，打造城市级医疗健康服务的一站式互联网总入口，提供“互联网+医疗”、“互联网+健康”的数字健康服务一站式解决方案。

27、请问数字哨兵一体机硬件是公司自行开发集成的吗？

为积极响应疫情防控要求，万达信息推出了市民云数字哨兵终端设备，通过科技赋能全面助力上海复工复产。

28、请问可以提供公司的库存商品明细表嘛？

公司遵循交易所的信息披露规则，对公司定期财务报告及相关材料进行披露，感谢关心。

29、公司的历史遗留合同到现在还有多少占比？

在20%以下，谢谢关注！

30、想问下作为软件公司，在技术研发方面的投入方向是怎样？公司掌握哪些核心技术，未来前景如何？

万达信息拥有多个国家级创新平台，是国家级企业技术中心、国家卫生信息共享技术及应用工程技术研究中心依托单位、医疗大数据应用技术国家工程实验室的联合建设单位之一、国家技术创新示范企业。万达信息在创新投入、创新合作、技术创新产出、技术创新效益等方面均有突出成绩。

深厚的技术积累为万达信息的可持续创新能力提供了强劲动能。公司一直注重人工智能、大数据、云计算、移动互联网、物联网、区块链等新一代信息技术与行业的深度融合，并研发形成业务集成平台、AIaaS（人工智能即服务）平台、大数据支撑平台、云计算平台、链支付平台等基础平台，拓展全层级云服务生态圈，具备跨地区云牌照、可信云、可信云安全、ITSS云计算服务能力标准（私有云贰级/公有云贰级）、等保三级等一系列资质，构建了基于异构多云环境的安全可信云服务，让行业更智能、服务更便捷。

31、请问公司有在申请保险经纪牌照吗？有的话什么进度？

蛮牛健康目前还未获取保险经纪相关牌照资质，暂未开展该项业务。根据业务发展实际，公司不排除未来去申请保险经纪牌照。

32、请问4、5月份，公司项目回款情况怎么样？

面对疫情挑战，公司通过以下措施保障现金流平衡：1) 2021年公司上海以外业务收入占比53%，公司加强外地项目应收款项回款，确保正常生产经营资金；2) 加强与金融机构沟通，争取更多银行授信，公司目前存在足够的银行授信规模保障现金流平衡；3) 与政府积极沟通，争取税务减免及优惠政策，并在满足政府防疫要求的前提下，积极推进复工复产。预计4、5月份回款会受到影响，公司正采取措施将影响降到最低。

33、定增如果失败了就及时告知，不要隐瞒，股票跌了这么多，这么久，公司为什么没有响应国家号召，回购股票等措

施

感谢您的建议。公司一直严格按照规定履行信息披露义务。

34、2020 6-7 讲增发 21.4 左右，这是忽悠，2020 年拍卖价是 19.74，我们 23 块就买了，忽悠了两年多，从 30 块 5 毛，一直跌跌到现在，我买了你 6 万多股，损失了多少，每天说增发增发，我们等到现在股价已经跌到 6 块多，我们的损失由谁负责？你们 19.74 的股东拍卖的人全走了，是不是你们公司泄露了消息？

对您遭受的损失我们很抱歉。公司一直严格按照法律规定履行信息披露义务。

35、请问公司未来三年的发展规划

公司将紧紧抓住数字化转型的机遇。2022 年度经营计划，主要有几方面：1、围绕总体战略目标，持续拓展市场；2、落实技术赋能，提升公司核心竞争力；3、聚焦行业发展趋势，提升创新业务“造血”能力。详细内容可查阅公司 2021 年年度报告。谢谢！

36、请问目前公司推出的复产复工健康核验一体机目前情况如何？是否会在随申办中进行推广？

为积极响应疫情防控要求，万达信息推出了市民云数字哨兵终端设备，通过科技赋能全面助力上海复工复产。市民云数字哨兵是具备健康核验功能的一体机设备，由测温区、刷脸区、刷卡刷码区组成，具备随申码核验、身份证识别、体温检测以及核酸结果展示等一体功能。

37、请问定增材料的季报数据更新预计何时可以完成并公告？

中介机构配合发行人正全力以赴推进定增材料的数据更新工作。谢谢您的关注！

38、数字哨兵一体机硬件是公司自行开发集成的吗？还是由其他供应商提供的？

为积极响应疫情防控要求，万达信息推出了市民云数字哨兵终端设备，通过科技赋能全面助力上海复工复产。

39、今年政府大力支持数字经济，一网通办，请问公司有无相应的业务规划？今年计划新增多少城市？目前有无潜在合作对象？

2021 年，智慧政务在深耕上海行业市场的基础上，打造以“物联、数联、智联”为特征的数字底座，搭建数据驱动的数字城市基本框架，构建城市数据中枢体系，以“一网通办”“一网统管”建设强化精细高效的政务服务、企业服务能力以及数字治理综合能力，涵盖城市安全、民生服务、教育文创等业务领域，向全国积极输出政务服务和城市治理的先进模式，助力城市数字化转型。公司一直在加大市场拓展力度，有潜在合作对象。

40、未来公司将重点具体推进哪些业务来保证利润增长？

公司将持续推进“3+2”发展战略，夯实传统业务发展底座，充分发挥智慧医疗和智慧政务信息化行业的多年积累和行业优

势，重点推进疫情防控常态化下公共卫生业务，深入拓展各级医院信息一体化建设。树立“一网通办、一网统管”标杆，建设精细高效的政务服务，助力城市数字化转型。明确创新驱动作为发展引擎，强化智慧城市及健康管理两大板块精准投入资源，促进创新业务对公司的增长赋能。

41、公司股价下跌到接近8年新低，请问公司管理层没有关注到吗？大股东维护中小股东的动作体现在哪里？

感谢您的关注，公司将进一步加强管理，夯实内功，改善经营，提升价值，谢谢。

42、请问：公司的增发进度如何？是何原因如此缓慢？中国人寿目前对公司的增发态度如何？

公司一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的审核流程中。根据关于万达信息股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复，发行人经过向中国人寿及一致行动人进行征询，中国人寿及一致行动人回复如下：“中国人寿作为万达信息的第一大股东，将坚定支持万达信息业务发展、支持万达信息开展本次向特定对象发行股票。目前，中国人寿及一致行动人正在进行研究，在法律法规允许的条件下，中国人寿及一致行动人有意愿参与万达信息此次向特定对象发行股票项目。

43、中国人寿团队进入公司以来，高管收入不少，但公司的股价却屡创新低，是高管能力不行还是其他原因？

感谢您的关注，公司将继续加强管理，夯实内功，改善经营，提升价值，谢谢。

44、您好，请问公司目前的定增是什么进展，有预计发行时间么？另外人寿是否会参与本次发行，谢谢！

公司一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的审核流程中。根据关于万达信息股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复，发行人经过向中国人寿及一致行动人进行征询，中国人寿及一致行动人回复如下：“中国人寿作为万达信息的第一大股东，将坚定支持万达信息业务发展、支持万达信息开展本次向特定对象发行股票。目前，中国人寿及一致行动人正在进行研究，在法律法规允许的条件下，中国人寿及一致行动人有意愿参与万达信息此次向特定对象发行股票项目。

45、2021年2月25日公司调研记录表，表示“2021年蛮牛健康保守收入3个亿”，根据2021年报蛮牛健康收入4190万。什么原因造成公司管理层预估与实际差距巨大？

您好，2021年初，管理层对于蛮牛健康的收入预计是基于当时在途大单情况，但后续大单落地不及预期，致使蛮牛预估收入与实际收入存在差距。

46、受疫情影响，公司是否有裁员计划？

公司一部分员工从3月中旬开始，就封闭管理在参与健康云、随申办市民云APP的重保工作，还有一部分员工封闭在项目

上，确保客户信息系统稳定运行，大部分员工在远程居家办公。目前公司没有应披露而未披露的信息。

47、公司是否重视市值管理？管理层对市值管理是否负责？是否有考核指标？

公司非常重视经营情况的不断改善和提升，也希望公司股价可以更好地反映公司价值并一直为此努力。感谢您的关心！

48、如果定增无法进行，公司考虑何时取消定增

公司一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的审核流程中。恳请您多一些理解和耐心，感谢！

49、蛮牛健康的下载数量基本没有增加，公司对软件推广的计划是怎么样的？

结合蛮牛健康现有产品规划，公司正稳步推进蛮牛健康小程序，新上线管家系列等产品，持续优化蛮牛伙伴 APP 与小程序、蛮牛员福、蛮牛微诊室小程序等产品的主体及交互建设。

50、请问上海后面复工复产进入常态化管控后，核酸检测是否可能换回健康云来做？

请您关注后续官方发布，谢谢。

51、请问公司 2022 年经营目标是什么，会侧重哪些板块，是否能继续保持营收增长？

公司 2022 年度经营计划，主要有几方面：1、围绕总体战略目标，持续拓展市场；2、落实技术赋能，提升公司核心竞争力；3、聚焦行业发展趋势，提升创新业务“造血”能力。详细内容可查阅公司 2021 年年度报告。谢谢！

52、今年公司重点发展工作有哪些？

公司 2022 年度经营计划，主要有几方面：1、围绕总体战略目标，持续拓展市场；2、落实技术赋能，提升公司核心竞争力；3、聚焦行业发展趋势，提升创新业务“造血”能力。详细内容可查阅公司 2021 年年度报告。谢谢！

53、请问定增没有个说法吗，这么长时间。

目前在正常流程中。谢谢！

54、请问定增是不是没通过

不是。定增项目在正常推进中，公司非常重视。

55、公司对未来发展有什么规划？对市值有什么预期？公司考不考虑取得保险经纪牌照？

公司 2022 年度经营计划，主要有几方面：1、围绕总体战略目标，持续拓展市场；2、落实技术赋能，提升公司核心竞争力；3、聚焦行业发展趋势，提升创新业务“造血”能力。详细内容可查阅公司 2021 年年度报告。未来，不排除会取得保险经纪牌照。谢谢！

56、请谈一下未来两年对公司经营的规划及重点项目的布局，比如东数计算、蛮牛等等，谢谢！

公司 2022 年度经营计划，主要有几方面：1、围绕总体战略目标，持续拓展市场；2、落实技术赋能，提升公司核心竞争力；

3、聚焦行业发展趋势，提升创新业务“造血”能力。详细内容可查阅公司 2021 年年度报告。谢谢！

57、今年公司的主要工作重点目标是什么？

公司 2022 年度经营计划，主要有几方面：1、围绕总体战略目标，持续拓展市场；2、落实技术赋能，提升公司核心竞争力；3、聚焦行业发展趋势，提升创新业务“造血”能力。详细内容可查阅公司 2021 年年度报告。谢谢！

58、公司其他未受疫情的各地分公司，是否正常运行中？

是的！公司上海总部也在运行，在抗疫中也贡献了力量！

59、1) 上海疫情严重给市民云，健康云，蛮牛健康发展带来良机，但公司平台流量的商业模式一直不清晰，公司在这一方面有什么发展计划和目前有效的亮点？

2) 公司曾经极力支持花巨资打造发展的蛮牛健康的注册用户流量增长增长缓慢，孝镜也销售乏力，什么原因？今年有什么举措改善？大股东协同使用蛮牛健康，是否功能不全，效果不佳，造成使用用户太少，公司有提升改善计划？3.0 还有吗

(1) 公司市民云在城市治理，特别是各城市疫情防控方面也在积极发挥作用。自上海本轮疫情以来，“随申办”市民云 APP 又陆续新增了多项“防疫”功能，如：核酸检测查询（可代家中老人、小孩代查询）、医院停开诊查询、在线开具“居家健康监测证明”、抗原检测结果查询、“随申码·场所”（场所码）、三区查询、核酸码等多项新的防疫服务，以协助各公共场所做好防控核查工作。

在四川成都市常态化的疫情防控形势下，社区作为疫情联防联控的第一线，“天府市民云”作为社区开展疫情防控的统一平台，集成新冠疫苗预约、社区报备、健康打卡、社区管控等数字防疫功能，守牢疫情防控的基层关口，有力支持“精准防疫”。

在河北张家口，为全面深化改革，加快新型智慧城市建设，着力保障和改善民生，张家口市借鉴先进地区经验，开展“政务服务一网通办，城市运行一网统管”体系建设，打造城市服务总入口“幸福张家口”APP。按照“简约、安全、精彩”办赛要求，围绕“防控结合、平急一体”目标，用信息化手段为冬奥、冬残奥疫情防控工作做好支撑。其中，北京 2022 冬奥会和冬残奥会（张家口赛区）核心区疫情防控信息化平台和“幸福张家口”APP 防疫工具成为冬奥期间疫情防控的有力抓手和有效工具。疫情防控信息化平台依托“幸福张家口”APP 提供统一的实名认证，通过对涉奥人员进行专项填报，建立涉奥人员库；建立北京 2022 冬奥会和冬残奥会活动专区，提供赛事活动、赛事日程、奖牌排行榜、场馆介绍、赛事精彩回放、赛事咨询等服务功能。在日常疫情防控中，提供“防疫专区”，接入河北省“健康码”，打造张家口“到访登记码”以及上线“来返张报备”，同时还通过各种便民服务，减少人群聚集。

市民云通过为政府、企业提供平台服务和运营服务，获得相应的

服务收益。在政府部门的监管下，市民云也在积极探索并运营各类增值服务，如“沪惠保”、“惠蓉保”等服务，“企业快贷”、“便民金融一件事”等金融服务，“城市名品”等电商类服务，“生活圈”等社区生活类服务，通过服务收益分润或技术服务获得合理增值服务收入。

(2) 公司在去年下半年推出蛮牛孝镜，期间积极落实全国销售渠道布局，但受限于全国疫情影响，推广进度受阻。后续会加强与国寿协同与合作，同时不断拓展新的销售渠道，加大向其他保险公司、企业、药企的推广力度，争取达成采购意向，拓展更多可能性。蛮牛健康APP目前正常更新，敬请关注各大应用市场近期上线情况。未来，蛮牛健康也将继续立足整合万达信息在互联网、物联网、硬科技、健康保险、综合金融方面的资源和能力，以“线上+线下”一体化、“产品+服务”相融合为实现方式，聚焦健康管理和保险科技，开发多种落地的应用场景，以聚合的模式实现联动效应。结合蛮牛健康现有产品规划，公司正稳步推进蛮牛健康小程序，新上线管家系列等产品，持续优化蛮牛伙伴APP与小程序、蛮牛员福、蛮牛微诊室小程序等产品的主体及交互建设。

60、2021年公司有哪些经营亮点，2022年公司又将如何布局，战略规划是什么？

2021年，公司扭亏为盈，实现营业收入35.13亿元，比上年同期增长16.8%；实现利润总额0.58亿，比上年同期增长104.6%；实现归属于上市公司股东的净利润0.69亿元，比上年同期增长105.3%。同时，我们坚持高质量发展，签单规模和质量并举。2021年，实现签单毛利17.3亿元，同比上年同期增长7.4%，签单毛利率达到49%，同比上年同期提升6个百分点，为未来持续发展提供有力保障。2022年，公司将围绕“健康中国，智慧中国，安全中国”的总体战略目标，坚持“3+2”业务架构，深化推进战略转型方向，以深耕多年的智慧医卫、智慧政务、ICT业务为发展引擎，通过“数字化、产品化、云化”的一体化解决方案，加速在健康管理、智慧城市两大赛道的高速发展，深耕健康管理蓝海市场，积极抢占智慧城市高地，持续探索科技驱动型、产品驱动型的互联网商业模式。公司将继续以核心产品为抓手，以未来公卫和医疗创新管理服务项目、未来城市智慧服务平台项目等重点一体化解决方案为核心，加强推广力度，扩大核心产品的销售额和市场份额。当前智慧政务、智慧医卫方面信息化建设需求旺盛，公司将紧抓市场契机，加强优质项目建设，推进市场覆盖力度。

61、请问公司和人寿的业务协同少，是因为大股东持股比例偏低吗，大股东持股比例有上限吗，大股东国寿有同业竞争的子公司吗

根据监管的批复，大股东持股比例不能超过发行后总股本的25%。同业竞争的子公司很少，总体影响较小。

万达信息一直致力于深入了解中国人寿各个层面的需求，努力做

好业务支持，持续推进业务协同。同时国寿集团内其他成员单位也加强了与万达信息的沟通互动。2021年度，公司发生的重大关联交易对象为中国人寿保险股份有限公司及其分子公司，销售商品/提供劳务共计6935.36万元，同比大幅提升。

62、今年dip推广如何？对今年业绩多大影响？

根据国家医疗保障局关于印发DRGDIP支付方式改革三年行动计划，从2022到2024年，全面完成DRG/DIP付费方式改革任务，推动医保高质量发展，万达信息自国家医保局第一批DIP试点开始，就利用DIP的先发优势，树立了广州医保、上海医保等全国典型。截至2021年底，公司向广州、上海、潍坊、营口等15个地市的DIP业务项目提供服务，并助力这些试点城市在国家医保局两轮交叉调研评估考核中交出了“优秀”的评估答卷，市场占有率处于领先地位。2022年，公司将继续加大在DIP领域与国寿的协同力度，过去的几个月，已陆续签订了合同和合作协议10多个城市。

63、智慧城市今年有哪些落地？新拓展达几个？

2021年，市民云成功落地张家口、石家庄等城市，并和甘肃武威签署成立大数据公司、负责武威智慧城市建设及运营的协议。截至2021年12月，市民云签约城市数达27个。

64、公司总部在上海，这次影响那么大，公司有没有考虑未来，多地区多部运营？

感谢您的建议。公司扎根上海市场，深化全国布局，将充分发挥智慧医疗和智慧政务行业的多年积累和行业优势，继续深耕全国市场。

65、目前公司短期贷款利息能按时偿还吗，银行信用额度还够用吗

公司未出现逾期利息及本金未支付事项，公司银行授信额度充足。

66、请问公司2022年的经营目标是什么，会侧重那些点？

公司2022年度经营计划，主要有几方面：1、围绕总体战略目标，持续拓展市场；2、落实技术赋能，提升公司核心竞争力；3、聚焦行业发展趋势，提升创新业务“造血”能力。详细内容可查阅公司2021年年度报告。谢谢！

67、公司下属市民云，健康云，蛮牛健康最新注册用户数？

截至目前，市民云注册用户数达1.23亿；健康云互联网运营总用户超过5100万；蛮牛健康APP，累计注册用户数达157.8万人；蛮牛伙伴APP累计注册用户13.2万。

68、请问蛮牛3.0计划什么时候推出？

蛮牛健康APP目前正常更新，敬请关注各大应用市场近期上线情况，谢谢。

69、公司对市民云的推进策略是怎么样的？

截止到2022年4月，万达信息市民云已经落地上海、海口、成都、柳州等20多个城市，各城市都已打通几十个部门和上百项城市服务，用户超过1.2亿，获得了城市客户和市民的广泛好

评。2022年的市民云业务拓展重点方向是纵深发展，从市级服务向区县、村/街镇、社区深化发展，提升运营成效，为政府、企业、市民提供更多优质服务，创造更多社会价值，新城拓展也将根据市场需求进行适度发展。

70、从年报上看公司现金流非常紧张，3+2战略进一步实施需要大量资金投入，第二次的定增方案迟迟没有审核通过。请问公司有什么其他预案吗？如定增失败，公司的战略目标是否需要作出调整？

截至目前，公司定增处于正常推进过程中

71、中国人寿在二年前成大股东后，换成了以胡、国的管理层。在人寿20亿定向增发，21元价格的利好下，以20元以上价格解决了内部股问题，原大股东的近40亿拍卖给了康泰人寿等几大家（价格19.99元），后增发不成，股价一路下行至8元以下。如此低价格，人寿为何不二级市场增持，管理层为何没有任何措施？国企人寿有无担当？

您好，公司将进一步加强管理，夯实内功，改善经营，提升价值。关于大股东的情况，公司无应披露而未披露的信息，谢谢。

72、根据年报和季报，公司借款利息支出负担很重，定增迫切性很大，但如果定增不成，公司的替代融资方案有没有？如果有，定增不成后是否可以立马运作？

截至目前，公司定增处于正常推进过程中

73、公司股价已创新低，公司及高管有增持意向？

如有相关计划，将会及时履行信披义务。谢谢！

74、万达经营不怎么样，股价惨烈下跌，管理层，特别是董事长、总经理年薪，高过中央省部级以上人员的工资，作为国企控股，难道拿的心安理得？

建议您关注一下公司已经披露的公告。

75、公司还有很多大额应收款项还没收回，请公司抓紧安排收回，积极推进包括上海卫生健康的应收款项。

应收款催收是公司一项非常重要的工作，公司已经通过完善制度、优化组织架构、强化绩效考核等方面完善了应收款的催收机制，已经多次协调推进上海卫生健康委的应收款项回收工作，感谢关心！

76、中国人寿成为公司第一大股东两年多了，公司发展的预期不达预期，公司有没有自省过

公司将进一步加强管理，夯实内功，改善经营情况，提升公司价值，谢谢。

77、请问不超过35名增发对象，公司有没有准备好？既然定增项目是公司年度重点，就该有信心完成，除非是嘴上说说。没有准备好的话请尽快联系。谢谢

绝不是嘴上说说。感谢您的建议。

78、公司股价如此低迷，投资者深度亏损，各位高管，对公司二级市场价格有何看法？有何想法？有何办法？有没有维护公司价值的办法？

公司将在符合法律法规的前提下，通过改善经营情况，夯实内功，进一步提升公司价值，以回报投资者。目前无应披露而未披露的信息，谢谢。

79、请问 1. 健康云的所有权是属于公司还是卫健委？ 2. 健康云目前除了上海，还有覆盖国内其他哪些地区？

受上海市卫健委委托，万达信息建设和运营上海“健康云”平台。作为上海“互联网+健康服务”的统一服务入口，“健康云”承担着运营健康档案、预约挂号、智慧接种、家医服务、核酸检测等多项服务。除了上海，还有湖南、浙江台州等地区。

80、支付制度改革(DRGs/DIP)领域,会给公司营收和利润带来大的改变吗？

支付制度改革(DRGs/DIP)是国家医保局推行的一项重要改革制度。与传统按项目付费相比,DRG/DIP 付费是一种更科学、更精细的医保支付模式,能够帮助医院在进行费用管理的同时,兼顾临床发展。2021 年底,国家医保局发布《DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划》明确,从 2022 年到 2024 年底,全国所有统筹地区全部开展按疾病诊断相关分组(DRG)/病种分值(DIP)支付方式改革工作。因此,未来 3-5 年的市场前景看好,也会增加公司的营收和利润。

81、金融信息化的毛利率都很高,建议公司多跟进高毛利的项目,以获得利润反馈广大股东为荣。

公司自成立以来一直保持在核心业务上的竞争优势。同时,也持续通过各项增收节支措施来提升盈利能力。近年来新一代信息技术对很多行业产生了重大影响,公司一方面也在寻找、整合与现有主营业务有协同效应的外部资源,来强化核心竞争优势;另一方面,在稳固现有业务同时,利用经验和管理优势拓展新的赛道,寻找新的盈利增长点。2021 年创新板块中的互联网服务实现收入 4.11 亿元,同比增加 1.21 亿元,增幅 41.8%,占收入比重同比提升 2.1 个百分点,毛利增幅超过 100%。感谢您的关注与建议。

82、希望公司精心研究,打造一个互联网服务爆品出来,谢谢,别吹牛,脚踏实地干,认真思考!行业赛道那么好,利润那么低,很有问题!

感谢您的建议,公司会努力提高利润率,谢谢!

83、公司从平凡走向伟大,那么难吗,2021 年已有 35 亿的营业收入,但 500 亿的估值都没有,主要原因还是利润太低,缺少现金奶牛,公司董事会能否着重研究研究净利率如何提高的问题,谢谢!

感谢您的建议。

84、贵司一股东把二股东兼并掉.有这个可能吗,都是一个行业的

公司无应披露而未披露的信息,谢谢。

85、健康云等抗疫软件是免费的还是收费的？

健康云上的抗疫相关服务,如核酸检测服务等为政府建设系

统，属于软件开发类项目，收取项目建设费。

86、亲爱的领导们，咱的定增还有戏没，咋那么久？咱作为抗疫单位是不是应该有个优先啥的？

感谢您的关心！公司管理层一直在努力推进定增事项！

87、作为公司保荐人代表，万达信息迟迟无法落地定增，请问贵代表作何感想，同时贵机构是否存在推进不力、能力不足或其他不作为或失误失职行为？

感谢您的关注！

88、公司利润那么低，为什么平时管理性支出那么高，公司不知道省着点花吗

公司坚持降本增效的各项举措，成本控制方面，我们进行组织架构的大力优化，包括强化经营管理理念、优化内部资源配置、深化员工考核机制等。我们将进一步挖掘全业务各环节效益增长点，不断增强盈利能力，提质增效，推动公司稳健持续发展。感谢您的关注与建议。

89、请问保代，万达信息本次定增成功率有多少？上次也是你们做的，是否认真吸取了上次失败的教训？如果本次失败，你们呢还准备再做一次吗？谢谢

感谢您的关注！

90、前几天看到一篇关于平安医疗科技想做的业务一直亏损现在公司已开始退出了，请问公司有没有这块业务？

不了解您具体看到的是什么。关于公司业务介绍，请查阅公司2021年年度报告。感谢您的关心！

91、复兴的复必泰时隔一年半昨天都有了进展，你们的定增是否要抓紧时机了？

截至目前，公司定增处于正常推进过程中。

92、6月能回创业板指、和深港通了吗

公司一直在高度关注此事。指数都有自己的编报规则。

93、公司的管理费用4.5亿多，主要是管理人员工资吗？

您好，主要是中后台人员的工资，五险一金及其他福利性费用等支出。谢谢。

94、请问距离最后一次回复函开始，深交所应该在多少个工作日之内予以核准或其他结果。互动交流问题一句不知道回复是不是太不负责任了，是否有相关人员主动落实该情况。

抱歉！这个的具体时间要求确实无法答复您，建议查询深交所再融资审核网站。

95、请问公司除了智慧医疗和智慧政务，有没有计划开展元宇宙比如虚拟人业务？

公司一直在高度关注前沿的技术方向，已经着手在这方面进行研究探索。

96、第三轮回复3.21已完成公告，为什么深交所网站再融资进度里一直没更新？是否表示深交所还未开始处理？

感谢您的关注！公司定增一直在正常审核流程中。目前公司

在全力进行全套申报材料更新工作。

97、你好，定增通过的最后截止时间是什么时候。您刚才回答的是通过日期，对于能否通过我们普通投资者理应知道。

您好！公司本次向特定对象发行股票事项尚需经深交所审核通过，并经中国证监会同意注册后方可实施。最终能否通过深交所审核并获得证监会同意注册的决定及时间尚存在不确定性。公司将根据该事项的进展情况及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意投资风险。

98、定增是否有最后批复时间？

目前暂无最后批复时间。

99、您好！请问公司的主要业务是什么？

万达信息是智慧城市领军企业，长期致力于城市信息化和数字化转型，探索通过现代技术赋能百业，让人民生活更美好。公司的业务结构主要为3+2。3是传统业务，包括智慧医卫、智慧政务和信创。2为创新业务，主要为健康管理服务和智慧城市。

100、请问贵公司与公司二股东和谐人寿的业务开展、协同情况？

公司与二股东一直在积极沟通互动，加强联系，推动业务协同。二股东也一直非常关心公司的发展。

101、建议公司改名为国寿科技，提升公司美誉度，让股民看到信心。

感谢您的关注和建议。

102、董事长身兼数职，是不是不关心公司发展？

董事长一直都很关心、支持公司发展，积极履职。但近两年受疫情影响，董事长往来上海行程经常出现变数，部分投资者活动未能现场参加，还望投资者谅解。

103、请问今天不是线上吗？跟董事长往来上海有什么关系

董事长一直关心支持公司发展，积极履职。我们回答的是近两年的有关情况。同时，我们也会把您的建议反馈给董事长。

104、请问此次疫情，健康云用户增长了多少？目前健康云还有哪些功能功能或者活动

截至目前，健康云互联网运营总用户超过5100万。受上海市卫健委委托，万达信息建设和运营上海“健康云”平台。作为上海“互联网+健康服务”的统一服务入口，“健康云”承担着运营健康档案、预约挂号、智慧接种、家医服务、核酸检测等多项服务。其中，核酸检测系统是公司健康云的建设内容之一。此前，“健康云”临危受命，圆满完成市委市政府及有关部门布置的任务。针对当前上海疫情形势，上海开始建设适应上海特点的专门的核酸检测系统。下一阶段，“健康云”还将全力做好新冠疫情防控、互联网健康管理服务和互联网医疗服务，为上海防疫抗疫继续做出贡献。近期，健康云推出了“我要配药”的服务。

105、公司要避免大空式宣传和粗放型管理，本来搞信息化的，应是精细化管理。人寿卖保险的方式不适合在万达担任董事长和总经理，有没有职业化经理方面的考虑？

感谢您的建议！

106、面对公司股价大幅度下跌，公司一些重点项目推进不力，是天灾的原因多一些？还是公司管理层、研发团队、市场推广团队能力有限所致？您作为独立董事，应该有自己独立的判断，请您就这个问题直截了当说出您的观点，体现您独立董事的担当，谢谢！

您好！二级市场股价受多重因素影响。基本面来看，公司2021年坚持“扩规模、增收入、降成本、提效能”的经营目标，对外积极拓展市场，加速传统优势业务板块发展，加强战略创新业务板块的拓展。对内优化内部管理体系，加强项目精细化管理，持续提升整体运营能力，稳步改善利润水平。2021年，公司扭亏为盈，实现营业收入35.13亿元，比上年同期增长16.8%；实现利润总额0.58亿，比上年同期增长104.6%；实现归属于上市公司股东的净利润0.69亿元，比上年同期增长105.3%。

107、董秘好。国家药监局印发《药品监管网络安全与信息化建设“十四五”规划》，贵司是否参与药品监管云等相关的工作，谢谢。另外问一下，咱的定增还增不？能拖2年多，是不是因为存在什么问题？谢谢。

万达信息并未参与您所说的药品监管云，但我们参与了国家药监局和上海药监局新药研究过程监管和上市监管系统的开发和维护。定增一直在积极推进中。

108、公司定增3月21日回复问询函后，又要2将近两个月了，深交所可以无限拖延吗？你们和深交所沟通中的遇到的问题到底在哪里？

按照相关规定，交易所受理申请之日起，2个月内形成审核意见，但中途修改、补充相关材料的时间，不纳入该时间范围。截至目前，公司定增处于正常推进过程中，没有应披露而未披露的信息。谢谢！

109、市民云今年目标推广多少城市？

截止到2022年4月，万达信息市民云已经落地上海、海口、成都、柳州等20多个城市，各城市都已打通几十个部门和上百项城市服务，用户超过1.2亿，获得了城市客户和市民的广泛好评。2022年的市民云业务拓展重点方向是纵深发展，从市级服务向区县、村/街镇、社区深化发展，提升运营成效，为政府、企业、市民提供更多优质服务，创造更多社会价值，新城拓展也将根据市场需求进行适度发展。

110、请问公司主要大客户有哪些，收入占比多少

您好，公司主要客户有上海市大数据中心、中国人寿保险股份有限公司及其分子公司、上海市公积金管理中心等；报告期收入前五的客户收入合计约3.76亿，占总收入的10.71%。谢谢

111、国家医疗保障局表示2022年11月底前实现DRG/DIP功能模块在全国落地应用，请问公司目前的计划如何？已经有何准备？

根据国家医疗保障局关于印发DRGDIP支付方式改革三年行

动计划，从 2022 到 2024 年，全面完成 DRG/DIP 付费方式改革任务，推动医保高质量发展，万达信息自国家医保局第一批 DIP 试点开始，就利用 DIP 的先发优势，树立了广州医保、上海医保等全国典型。截至 2021 年底，公司向广州、上海、潍坊、营口等 15 个地市的 DIP 业务项目提供服务，并助力这些试点城市在国家医保局两轮交叉调研评估考核中交出了“优秀”的评估答卷，市场占有率处于领先地位。2022 年，公司将继续加大在 DIP 领域与国寿的协同力度，过去的几个月，已陆续签订了合同和合作协议 10 多个城市。

112、曾经说的独角兽 何时能王者归来？

感谢您对公司的关注，我们一定努力做好经营！

113、您好，请问人寿会参与本次定增么

根据关于万达信息股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复，发行人经过向中国人寿及一致行动人进行征询，中国人寿及一致行动人回复如下：中国人寿作为万达信息的第一大股东，将坚定支持万达信息业务发展、支持万达信息开展本次向特定对象发行股票。目前，中国人寿及一致行动人正在进行研究，在法律法规允许的条件下，中国人寿及一致行动人有意愿参与万达信息此次向特定对象发行股票项目。

114、蛮牛健康名字太土，一点辨识度没有，能否改一下，国寿健康挺不错

感谢您对公司的关注与建议。

115、公司有改名计划吗

感谢您对公司的关注与建议。

116、请问，董事长匡涛先生去哪了

您好！公司董事长一直在正常履职中。

117、这个增发还需要多久？两年多了还没有搞定，股价也从 30 多下降到了 6 块多

您好！定增目前处于正常推进流程中，具体时间不好预计，可以查询下深交所再融资审核网站。

118、董事长为什么没来参会，平时有心思在万达信息公司吗？

您好！公司董事长匡涛先生一直在正常履职中，也一直十分关心支持公司发展。

119、股价跌成这样，公司有什么想说的吗

您好！公司管理层表示将持续努力，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值回报股东；同时继续努力做好市值管理工作，让股价真正地反映公司价值。

120、定增卡壳跟王滨事件未出结论是否有关？是否一定要等事件落地深交所才会批？

很理解您对公司的关切和殷殷期盼。公司一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的正常审核流程中。恳请您多一些理解和耐心，感谢！

121、您是众多上市公司中最尽职最好的董秘

感谢您的肯定和鼓励，我会继续努力。

122、国寿持股后，因为政策原因，定增很难批复。请问国寿有没有考虑退出，公司换个大股东呢？如上海国资。

感谢您的关注。截至目前，公司没有应披露而未披露信息。

123、请问像场所码、数字哨兵等会给公司带来盈利点吗？

您好，针对目前疫情形势和防疫政策要求，结合多年行业经验，公司积极推出了助力企业复工复产一体化解决方案。未来公司不断深化抗击疫情与复工复产场景下的数据治理与运营，为各级政府和机构提供相关信息化服务，同时积极拓展B端和C端市场，探索增值服务，赋能创新业务发展。

124、中国人寿最多只能增持25%，有这限制吗

有。根据关于万达信息股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复，发行人经过向中国人寿及一致行动人进行征询，中国人寿及一致行动人回复如下：“中国人寿作为万达信息的第一大股东，将坚定支持万达信息业务发展、支持万达信息开展本次向特定对象发行股票。目前，中国人寿及一致行动人正在进行研究，在法律法规允许的条件下，中国人寿及一致行动人有意愿参与万达信息此次向特定对象发行股票项目。中国人寿及一致行动人拟通过参与此次认购取得股份，使得此次认购完成后所持股份比例不低于目前对上市公司持股占比，且通过此次认购所得最高股份比例不超过发行后万达信息总股本的10%；同时，根据监管的批复，中国人寿及一致行动人的总体持股比例将不超过发行后万达信息总股本的25%。最终参与竞价后能否成功入选及最终获配金额的比例区间具有一定的不确定性。中国人寿及一致行动人将根据自身实际情况，密切关注审核进展，研究制定参与本次发行认购工作具体方案。”

125、董秘您好，公司会不会成为中国智慧数字经济的龙头企业？

我们有这个潜力，也是我们的努力方向。

126、年报季报已经发布，定增相关的文件是不是还要进行数据更新？

根据相关法律法规以及监管部门的审核要求，本次定增相关申报文件尚需进行数据更新，目前保荐机构正组织其他中介机构以及发行人共同更新相关文件。谢谢！

127、关于定增事项，公司是否有意向就深交所严重超时审核，向证监会申请行政复议或行政诉讼吗？

定增事项在正常审核进程中，没有超时。谢谢！

128、股价惨烈下跌，管理层为何不增持股份或员工增持？

公司目前没有应披露而尚未披露的信息。如有相关计划，公司将按照相关规则履行信披义务。谢谢！

129、请问场所码以及核验设备，公司是否有行动，据说是全国都要普及？

公司正在积极行动。近期，公司推出了助力复工复产一体化解决方案，里面有场所码及核验设备等。

130、请问公司有没有增持计划？

公司目前没有应披露而尚未披露的信息。如有增持计划，将按照相关规则履行信披义务。谢谢！

131、公司目前股价低迷，全体股东包括大股东也套牢，公司管理团队能否逢低增持，增强市场信心，促使股价回升

股价涨跌受多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场的投资风险。目前，公司经营情况稳健，管理层也将持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值，回报股东长期信任。截至目前，公司尚未收到大股东的增持计划告知函。未来，公司大股东若有增持计划，公司将严格按照相关法律法规履行信息披露义务。如果有员工持股或者管理层增持计划等，公司将按照规定及时公告。

132、请问距离最后一次回复函开始，深交所应该在多少个工作日之内予以核准或其他结果

截至目前，公司定增处于正常推进过程中。按照规定，交易所受理申请之日起，2个月内形成审核意见，证监会15个工作日作出注册决定。但中途修改、补充相关材料的时间，不纳入该时间范围。公司与中介机构将继续加紧推进定增相关事宜，但具体完成时间无法准确估计。

133、主力资金近两个月来几乎天天大幅净流出，公司是不是有大的利空提前被机构获知？如果没有，公司价值为什么不被机构认可？

关于二级市场资金面的消息，恕我无法评价。谢谢您的提问！

134、其他公司定增不用这么久，万达定增，监管部门的时间表是怎样的？譬如几时过期？

您好！截至目前公司定增处于正常推进过程中，详细时间表可参考深交所再融资审核网站。

135、请问2022年电子政务业绩目标是？

公司深耕智慧政务市场20余年，积累了丰富的经验和项目案例，建立了产品、技术、服务优势和壁垒。目前，政府数字化转型已然成为趋势，公司将继续围绕政府数字化转型，扎根智慧政务市场，大力发展核心业务，在智慧化、数字化上发力。2022年，智慧政务将继续以“业务+服务能力输出”为双核心，强化产品标准化，重点研发核心业务领域的通用化、一体化解决方案，满足业务能力输出需求。

136、请问，召开今天这个发布会的目的是什么？是想提升股东的信心呢？还是用一些外交辞令表现出破罐子破摔？

本着坦诚的态度加强与投资者的交流。公司新的管理层到位以后，须臾没有懈怠，一直在致力于产品和服务的创新、改善经营管理、强化市场开拓、寻求股东和有关社会各界的支持。

137、目前在手30多亿的订单，预计2022年全年会有多少订单

今年公司将继续加大市场开拓力度，将疫情对公司的影响降到最低。

138、这波上海疫情对公司二季度业绩有何影响？

敬请关注公司的半年报！

139、贵公司 2021 年整体有息负债偏高，且利息支出规模也不小，公司是否在积极向金融机构申请央行设立的总额为 2000 亿，利率为 1.75% 的科技创新再贷款或采取何种可行手段压降利息支出？

公司 2015 年成为国家技术创新示范企业，作为高新技术企业，各家银行都会积极为公司争取到再贷款额度。人行此次科技创新再贷款发放对象包括 21 家金融机构，公司与目前合作的五大国有银行、邮储以及 5 家股份制银行进行了沟通，均表示行内政策细则下发后会积极推进将公司纳入再贷款名单。

公司通过强大的股东背景及基本面转好，取得投资人、银行及合作伙伴的认可，目前在各家银行取得的贷款利率低于市场同类型企业。谢谢。

140、请问定增是不是没通过，为什么两年了还没结果

公司于 2021 年 8 月底向深交所提出定增申请。截至目前，公司定增处于正常推进过程中。公司一直在积极努力推进定增的审核进程。

141、王滨事件跟公司有关系吗

中国人寿积极响应关于纾困民营企业经济的号召，通过协议转让、二级市场增持等方式，于 2019 年 11 月成为万达信息第一大股东。公司从公开渠道得知，原中国人寿保险（集团）公司党委书记、董事长王滨涉嫌严重违纪违法，正在接受中央纪委和国家监委纪律审查和监察调查。公司党委坚决拥护中央决定，也会密切关注审查和调查结果。相信您能得出自己的结论。

142、公司领导对公司今后的发展有什么规划？对市值有什么预期？

您好，相关内容可参考公司 2021 年年报第三节管理层讨论与分析之公司未来发展展望。谢谢！

143、股价有多种因素影响，但主要因素是公司经营业绩，怎么多经营范围，为何不突出重点？

公司所处行业为软件和信息技术服务业。人类社会正在进入以数字化生产力为主要标志的发展新阶段，而软件在数字化进程中发挥着重要的基础支撑作用。软件对融合发展的有效赋能、赋值、赋智，全面推动经济社会数字化、网络化、智能化转型升级，持续激发数据要素创新活力，夯实设备、网络、控制、数据、应用等安全保障，加快产业数字化进程，为数字经济开辟了广阔的发展空间。谢谢您的关心！

144、公司对蛮牛健康的发展策略是怎么样的？什么时候可以实现盈利？

您好！下一阶段，蛮牛健康将聚力产品创新，打通健康管理场景布局，通过引入政府、学会、药企、商保等外部战略资源方，依托创新服务、保障支付、医药险价值链等战略新项目，创新 2G2B 业务模式，共同构建健康管理服务生态、打造保险科技驱

动轮，以服务创新为“健康中国 2030”战略目标增添新动能。更为详细的内容可查阅公司 2021 年年度报告，谢谢！

145、如此低价，大股东作为国企改革，为何无嵘梁？不在二级市场增持？

股价涨跌受多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场的投资风险。目前，公司经营情况稳健，管理层也将持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值，回报股东长期信任。

截至目前，公司尚未收到大股东的增持计划告知函。未来，公司大股东若有增持计划，公司将严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

146、@高级副总裁、董事会秘书张丽艳如果增发通过，国寿会参加本次增发认购吗？

根据关于万达信息股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复，发行人经过向中国人寿及一致行动人进行征询，中国人寿及一致行动人回复如下：“中国人寿作为万达信息的第一大股东，将坚定支持万达信息业务发展、支持万达信息开展本次向特定对象发行股票。目前，中国人寿及一致行动人正在进行研究，在法律法规允许的条件下，中国人寿及一致行动人有意愿参与万达信息此次向特定对象发行股票项目。中国人寿及一致行动人拟通过参与此次认购取得股份，使得此次认购完成后所持股份比例不低于目前对上市公司持股占比，且通过此次认购所得最高股份比例不超过发行后万达信息总股本的 10%；同时，根据监管部门的批复，中国人寿及一致行动人的总体持股比例将不超过发行后万达信息总股本的 25%。最终参与竞价后能否成功入选及最终获配金额的比例区间具有一定的不确定性。中国人寿及一致行动人将根据自身实际情况，密切关注审核进展，研究制定参与本次发行认购工作具体方案。”

147、蛮牛健康的业务以什么为主

您好！作为中国人寿成为万达信息第一大股东后首个重点孵化的战略项目，蛮牛健康以助力“健康中国 2030”建设，促进全民健康为己任，聚焦健康管理及保险科技领域，基于 AI 及大数据技术，搭建健康筛查、健康计划、医疗服务、健康商城、生活检测、金融保险六层架构，全生命周期、全流程的健康管理服务，为用户及行业客户提供全流程健康管理和精准保险科技服务。其他详细内容可参见公司 2021 年年度报告。谢谢！

148、股票跌了几年，公司就没有相应措施吗？公司为什么不回购股票。

您好！公司管理层一直在致力经营改善。谢谢！

149、请问公司在本次上海疫情中担任什么角色？共开展了哪些方面的工作？

万达信息作为服务保障上海重大公共卫生信息系统和重要民生信息系统的重点企业之一，是上海“健康云”的唯一特许建设和运营商、上海市“一网通办”及移动端“随申办市民云”的

建设、集成和运营商，也是在线教育平台“上海微校”的总集成方，同时还承担着很多基础公共卫生信息系统的建设和运维工作，比如流调系统，部分方舱医院的信息化系统，妇幼保健机构的信息化系统，等等。4月4日下午5时，“健康云”圆满完成上海全市单日采样总量2500万+的保障任务，系统总体稳定流畅。近期，健康云平台还推出了“我要配药”的服务。目前，万达信息推出了智慧抗击疫情助力复工复产一体化解决方案。

150、你好，为什么与中国人寿协同效应这么小？

您好！中国人寿与万达信息一直依法合规、互惠互利推进相关业务领域的协同合作，但协同效应的释放的确还需要一定的时间，敬请谅解。

151、请公司今年积极寻找政策性补助政策，社保缓缴政策，控制公司成本。

公司已经通过多种渠道，通过调查资料，申请表的形式，向政府各级部门积极寻求政策性补助政策，社保缓缴政策，感谢关心！

152、二季度如果亏损的话，全年还能较2021年度增长吗？会不会导致又亏损呢？

您好，有关公司的业绩情况请关注后续公司发布的定期报告，感谢您的关注。谢谢。

153、公司今年的业绩目标是多少？

您好，有关公司的业绩情况请关注后续公司发布的定期报告，感谢您的关注。谢谢。

154、大股东双方协同效应的释放的确还需要一定的时间，你们说的时间是多久？1年？三年？还是十年？

国寿与万达信息一直本着依法合规、互惠互利的原则推进相关业务领域的协同与合作。公司一直在积极努力推进与国寿集团及成员单位的业务协同，同时，通过协同，收获自身成长。比如，在医保方面，公司与中国人寿协同实现了在22个省级公司、68个地市的广泛覆盖，服务广州、上海、潍坊、营口等15个地市的DIP项目。在服务商保方面，协同中国人寿为相关地市医保管理部门提供智能监管和支付改革等技术服务，通过“医保科技+经办服务”线上线下相结合的一体化专业技术服务模式，完成海南、广西、四川、贵州、新疆兵团等15个省28个地市的医保飞行检查工作。

155、请问公司近期有没有收购计划？提升公司整体实力

您好！公司没有应披露而未披露的重大信息。

156、疫情对公司的影响有哪些？谢谢！

您好，目前国内疫情防控依然重要，疫情的反复或加剧可能会影响公司业务的实施和交付进度，但同时也有一些业务会增加。据我了解，公司一直持续关注疫情的发展情况，及时评估和积极应对，以降低疫情常态化防控的负面影响、同时积极应对出现的业务机会。感谢您的关心！

157、公司的毛利率为啥一直在下降

公司 2021 年毛利率比上年同比提升 17.64 个百分点，稳定在行业平均水平。

158、公司的经营利润那么低，但是管理层薪酬那么高，请问是否有绩效考核啊，这个利润能不能支撑这么高的薪资？

公司制定有高级管理人员绩效考核方案，并配套有年度的绩效考核指标。公司董事会严格按照绩效考核方案和年度的考核指标对高级管理人员进行绩效考核。

159、公司股价已创 9 年新低，公司是否出台一系列措施，提升股东信心

您好！如果有的话，我们将根据法律法规及时披露。公司管理层会持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值，回报股东长期信任。

160、请问公司对目前的股价是否满意？

公司的股价并不能完全同时、准确地反映公司价值。股市波动我们感同身受，但股价涨跌受内外部多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场的投资风险。目前，公司经营情况稳健，管理层也将持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值，回报股东长期信任。

161、定增一直没有结果，和国寿领导被查有关系吗

截至目前，公司定增处于正常推进过程中。

162、增发何时通过

截至目前，公司定增处于正常推进过程中。

163、蛮牛健康考不考虑取得保险经纪牌照？

感谢您对万达信息的关注。未来不排除会去申请保险经纪牌照事宜。

164、公司股价从 2015 年一路下跌，最近创了新低，公司为什么没有稳定股价措施，比如大股东增持，员工持股等计划，请问万达的领导怎么样能给我们投资者投资万达的信心。

股市波动我们感同身受，但股价涨跌受内外部多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场的投资风险。目前，公司经营情况稳健，管理层也将持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值，回报股东长期信任。

165、如此低的价格，为何不考虑职工持股或管理层持股？

公司一直严格按照相关法律法规履行信息披露义务。如果有员工持股或者管理层增持计划等，公司将按照规定及时公告。

166、你们公司的定增什么时候能确定？为什么股价从 30 多元跌到个位数，你们都不想办法？股东有没有增持的想法？

很理解您对公司的关切和殷殷期盼。公司一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的审核流程中。恳请您多一些理解和耐心，感谢！股市波动我们感同身受，但股价涨跌受多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场的投资风险。目前，公司经营情况稳健，管理层也将持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升

公司价值，回报股东长期信任。

公司一直严格按照相关法律法规履行信息披露义务。如果有员工持股或者管理层增持计划等，公司将按照规定及时公告。

167、您好请问人寿会参与本次定增么

根据关于万达信息股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复，发行人经过向中国人寿及一致行动人进行征询，中国人寿及一致行动人回复如下：中国人寿作为万达信息的第一大股东，将坚定支持万达信息业务发展、支持万达信息开展本次向特定对象发行股票。目前，中国人寿及一致行动人正在进行研究，在法律法规允许的条件下，中国人寿及一致行动人有意愿参与万达信息此次向特定对象发行股票项目。

168、关于定增进展和如果定增不成功，下一步公司融资计划？

截至目前，公司定增处于正常推进过程中。谢谢。

169、1) 匡董事长近二年未参加上市公司线上线下股东大会，投资交流沟通会，投资者调研活动，是否失职？能否闻则改之，正常履职？

2) 公司在 2020 年与大股东签订的 43 亿框架协议，至当前完成多少金额承诺？会继续履行承诺？还是改变合作内容，重新确定合作方式和金额？不达预期的原因？

3) 公司增发，迟迟不落地批不下来的障碍是什么？当前市况惨淡，股价暴跌，国寿的参与增发的意向有变化？公司如何保证增发顺利完成

1. 公司董事长匡涛先生一直在正常履职中。但近两年受疫情影响，董事长往来上海行程经常出现变数，部分投资者活动未能现场参加，还望投资者见谅。

2. 万达信息一直致力于深入了解中国人寿各个层面的需求，努力做好业务支持，持续推进业务协同。同时国寿集团内其他成员单位也加强了与万达信息的沟通互动。2021 年度，公司发生的重大关联交易对象为中国人寿保险股份有限公司及其分子公司，销售商品/提供劳务共计 6935.36 万元，同比大幅提升。国寿与万达信息一直本着互惠互利的原则推进相关业务领域的协同与合作，但双方协同效应的释放的确还需要一定的时间，敬请谅解。

3. 股市波动我们感同身受，但股价涨跌受多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场的投资风险。目前，公司经营情况稳健，管理层也将持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值，回报股东长期信任。公司一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的审核流程中。恳请您多一些理解和耐心，感谢！

170、请问会议是文字形式吗？有视频吗？

您好，本次问答是文字形式。路演厅主页上有关于公司可视化年报的视频，可以观看。谢谢！

171、2021 年 2 月 25 日，机构调研活动时公司表示蛮牛健康保守估计 21 年有 3 亿营收，实际只有不到 5000 万，原因是

什么？22年蛮牛预计营收多少？

去年年初，管理层对于蛮牛健康的收入预计是基于当时在途大单情况，但后续大单落地不及预期，致使蛮牛预估收入与实际收入存在差距。下一阶段，蛮牛健康将聚力产品创新，打通健康管理场景布局，通过引入政府、学会、药企、商保等外部战略资源方，依托创新服务、保障支付、医药险价值链等战略新项目，创新2G2B业务模式，共同构建健康管理服务生态、打造保险科技驱动轮，以服务创新为“健康中国2030”战略目标增添新动能。

172、贵公司如何看待目前的股价？如何确保股民的利益？如何提升股民的持有信心？

公司股价受多方面因素影响波动。公司经营情况稳健，管理层将持续努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值、回报股东信任。最后，提醒您注意投资风险。谢谢！

173、当前股价是否能够反映出贵公司的能力？是否反映出股民对你们管理团队能力水平的不认可？你们是如何看待的？

您好！二级市场股价受多方面因素影响，公司基本面只是其中之一。作为独立董事，我认为公司经营情况稳健，管理层也一直在努力，相关内容请查阅公司2021年度报告。最后，提醒您注意投资风险。谢谢！

174、问题：1、公司第一次增发，公告说21块左右增发，在撤销第一次增发申请前，公司股价跌幅严重，请公司说明是否有人提前泄露撤销增发申请的消息？2、公司今年被深交所问询公司是否有重大舆情，公司回复深交所问询时，未给出明确答复，原因是什么？3、公司第二次申请增发，到底情况怎么样？其他投资者在平台问询时，董秘给出的回答每次都一样，毫无新意。4、公司股价从30一路跌到最低7.4，公司有无稳定股相关措施？

1. 公司严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务，未有应披露而未披露的重大事项。

2. 公司于2022年3月4日收到深交所出具的《关于万达信息股份有限公司申请向特定对象发行股票的第三轮审核问询函》（审核函〔2022〕020044号），其中有询问舆情的问題。根据第三轮审核问询函的要求，公司会同相关中介机构对所列问題进行了认真研究、回复说明及公告。其中，关于无重大舆情情况的书面说明，以及对该项目信息披露真实性、准确性、完整性等事项的核查文件均已提交至深交所，无需披露。

3. 公司高度重视定增，将其作为年度重点工作。公司一直在积极推进，丝毫没有懈怠。根据目前了解到的情况，定增审核在正常推进中。

4. 公司股价受内外部多种因素的影响。公司管理层一直致力于产品和服务的创新、改善经营管理、加强市场开拓，我们将不断提升公司业绩。同时，也会积极向股东方沟通，争取支持。

175、目前上海疫情影响，很多企业居家办公，公司的现金流是否正常？财务情况是否健康？

目前公司采取各项措施，分别的对上海市内和上海市外采取不同的应对管理措施，现金流虽然受到一定的影响，但总体在可控范围内。谢谢。

176、请问公司定增进度如此之慢，保荐公司是否尽心尽力了，目前定增时间和进程是否正常？

发行人向深圳证券交易所递交定增申请材料以来，保荐机构严格按照《保荐人尽职调查工作准则》以及其他行业相关业务规范进行独立尽职调查，组织其他中介机构和发行人共同回复交易所相关审核问询，并督促发行人按照相关规定进行信息披露。感谢您的关注。

177、请贵公司不要回避股民的问题，要真正提升股民的信心，干点实事，管理层要对公司市值负责！

好的！管理层将持续努力，不断提升公司核心竞争力，提升公司价值回报股东；同时继续努力做好市值管理工作，让股价真正地反映公司价值。感谢您的关注！

178、万达信息 股票跌成这个熊样，公司就没有一点措施吗，让股民一点希望都看不到。定增迟迟不能通过，到底什么原因。

公司股价受内外部多种因素的影响。公司管理层丝毫都没有懈怠，一直在改进产品和服务，改善公司的经营管理，加强市场开拓，提升公司的业绩。很理解您对公司的关切和殷殷期盼。公司也一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的审核流程中。恳请您多一些理解和耐心，感谢！

179、什么时候开始直播

本次年度业绩说明会将采用网络远程的方式举行，投资者可登陆全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）参与本次年度业绩说明会或者直接进入万达信息路演厅（<http://ir.p5w.net/c/300168.shtml>）参与本次年度业绩说明会。

180、定增进展如何？几时可以审核通过？如果被否，是否有其他方案？

公司一直把定增相关工作作为年度重点工作之一，一直在积极地推进此次定增，目前还处于深交所的审核流程中。恳请您多一些理解和耐心，感谢！

181、（一）请问公司和人寿的业务协同何时能够达到当初2020年8月签署的三年不超43亿元关联交易，能达到几亿？

（二）蛮牛健康的慢病管理版何时推出？（三）面对中国人寿的保险代理人持续缩减，后续蛮牛健康如何做推广？（四）公司定增项目如果审核通不过，公司有没后续预案？（五）公司和二股东有没开展协同业务？（六）管理层有自购公司股票的计划吗？

(一)万达信息一直致力于深入了解中国人寿各个层面的需求,努力做好业务支持,持续推进业务协同。同时国寿集团内其他成员单位也加强了与万达信息的沟通互动。2021年度,公司发生的重大关联交易对象为中国人寿保险股份有限公司及其分子公司,销售商品/提供劳务共计6935.36万元,同比大幅提升。国寿与万达信息一直本着互惠互利的原则推进相关业务领域的协同与合作,但双方协同效应的释放的确还需要一定的时间,敬请谅解。(二)蛮牛健康APP目前正常更新,敬请关注各大应用市场近期上线情况。(三)中国人寿保险代理人缩减对蛮牛健康业务影响不大,蛮牛健康推出的健康管理服务主要针对广大客户,而不是单纯针对保险代理人。(四)公司定增审核进程一直在积极推进过程中,这是公司的重点工作。(五)双方进行了多个领域的沟通交流,积极在推动业务协同。(六)目前公司没有应披露而未披露的信息。

182、本次增发成功率有多少?是否会和上次一样成为笑话或收割股民散户的手段?

您好!据我所知,公司对于定增相关工作是非常重视的,一直在积极地推进。目前本次定增还处于深交所的审核流程中,恳请您多一些理解和耐心,感谢!

183、请问今年公司经营目标?营业额?利润?

今年公司业绩目标继续保持稳健的增长。疫情对公司正常生产经营会带来一定冲击,但也带来了一些机会。

184、蛮牛健康亏损1,5亿多,多是研发及产品投入,请问公司对于蛮牛健康管理这块是否有清晰的盈利规划?

蛮牛健康仍处于初创阶段,需要投入大量资金用于产品研发、市场拓展及日常运维等方面,导致蛮牛健康目前暂时处于亏损状态。随着公司产品技术的成熟、健康管理服务能力的积累,将集中资源突出重点,大力开拓市场,控制成本费用支出,争取早日实现扭亏为盈。

185、蛮牛健康去年亏损1.55个亿,净资产-1.8个亿。请问蛮牛健康现在经营情况如何?大股东中国人寿不支持蛮牛健康发展?今年是否扭亏?蛮牛健康APP3.0几时发布?

蛮牛健康仍处于初创阶段,需要投入大量资金用于产品研发、市场拓展及日常运维等方面,导致蛮牛健康目前暂时处于亏损状态。随着公司产品技术的成熟、健康管理服务能力的积累,将集中资源突出重点,大力开拓市场,控制成本费用支出,争取早日实现扭亏为盈。后续,蛮牛健康将继续立足整合万达信息在互联网、物联网、硬科技、健康保险、综合金融方面的资源和能力,以“线上+线下”一体化、“产品+服务”相融合为实现方式,聚焦健康管理和保险科技,开发多种落地的应用场景,以聚合的模式实现联动效应。结合蛮牛健康现有产品规划,公司正稳步推进蛮牛健康小程序,新上线管家系列等产品,持续优化蛮牛伙伴APP与小程序、蛮牛员福、蛮牛微诊室小程序等产品的主体及交互建设。蛮牛健康APP目前正常更新,敬请关注各大应用市场近

	<p>期上线情况。谢谢。</p> <p>186、公司是否评估过疫情对二季度有多大影响？</p> <p>目前和后续的疫情最终如何发展，存在很大的不确定性。疫情对公司正常生产经营会带来一定冲击，但也带来了一些机会。</p> <p>187、希望公司全体都保持努力奋斗！</p> <p>感谢您的支持。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022-05-11