

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

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 9 日 (周五) 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、总裁钱维章 2、 独立董事孟添 3、 高级副总裁、董事会秘书张丽艳 4、 高级副总裁、财务总监何红 5、 保荐代表人欧阳凌
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了如下回复： 1、公司最近订单情况怎么样？ 公司 2025 年一季度新签订单规模超过 5 亿元，为 2023、2024、2025 年三年来同期最好水平。 2、能否介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？ 2024 年是科技驱动发展格局加速成型的一年，人工智能技术以更深刻的渗透性和更广泛的连接力，在各行各业掀起新一轮产业浪潮。信息化作为基石，推动了创新技术以前所未有的速度和规模渗透到各个领域，从医疗到政务，从金融到养老，应用场

	景不断拓展，为各行各业带来了前所未有的变革和机遇，公司所在的数智医卫、数智政务、数智金融三大行业也进入了新的高速发展阶段。 3、请问如何看待行业未来的发展前景？ 结合政策层面、技术层面以及市场需求层面综合来看，我们认为公司所处行业具备广阔的发展空间。 4、请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？ 2024 年度公司归属于上市公司股东的净利润同比减亏 2.13 亿，减亏比例 23.7%。 5、请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 公司将采取以下五方面的措施，提升公司核心竞争力及盈利能力： （1）全面提升市场开拓能力，提高签单质量和收入转化。聚焦核心业务与市场，紧跟国家及行业政策，深度挖掘市场需求，持续拓展优势领域，加快发展创新业务。强化销售队伍建设，加强销售能力培养，完善销售制度，优化定价体系和业务结构，提升签单金额和质量。完善营销管理，利用数字化工具强化报价和合同管理，提升签单毛利。建立生态合作体系，加强与运营商、数据集团、国资数字化公司、互联网公司等的合作，扩大市场份额。强化项目一体化管理，提升项目交付效率，提高交付质量和客户满意度，加速收入转化。 （2）强化创新能力建设。加强研发与创新，培育新质生产力，推动技术创新与主营业务融合，探索新产业、商业模式。紧跟市场需求，围绕客户痛点，推动产品与解决方案升级，更新产品与解决方案清单。聚焦前沿技术，明确技术团队主攻方向，提升业务技术融合能力，推进多层次应用落地。加强研发队伍建设，通过架构师联盟开展培训交流，共享新技术与经验，提升整体技术水平。优化系统架构，组织技术攻关，定期评审，提升公司核心竞争力。 （3）深化改革与降本增效。强化预算管理，动态监控预算
--	---

	执行，优化资源配置，严格控制成本费用。优化组织架构与薪酬体系，推进差异化激励机制，激发组织活力，提高人均效能，控制人工成本。优化资源配置，调整办公场所、精简车辆、优化机房和云资源，提升运营效率，合理管控运营成本。 （4）堵住“出血点”，减少损失。加强子公司管理，改善子公司经营状况，关闭经营不佳的子公司。采取多种措施促进应收账款回收，通过诉讼仲裁等手段维护公司权益。综合施策，减少各类减值损失。完善合规体系，培养全员合规意识，增强风险防范处置能力。 （5）推动与主要股东的协同赋能。深化与国寿体系的协同，在保险科技、大健康、大养老等领域深化合作，巩固存量协同。拓展新业态协同，与主要股东在新业态和不同区域拓展协同发展空间，赋能股东主业的同时推动公司业务发展。 6、公司准备提供研发什么样的产品和服务来获取营业收入获得利润？准备在哪个领域锻造长板，形成特色形成竞争力？国寿赋能如何体现？股东管理层对公司怎么看？公司如何形成自己竞争力？ 公司成立三十年来，历经信息化时代、互联网时代和当前的数智化转型时代，长期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，积累了丰富的行业经验和众多成功的典型案例，对数智医卫、数智政务、数智金融等行业的业务需求和应用场景具有深刻的洞察力和理解力，具有强大的将技术、数据与业务有效融合并赋能业务发展的能力，将技术、数据与具体场景相结合的场景拓展与落地能力。凭借深厚的技术积累和充沛的创新活力，在数智化转型的今天，万达信息正不断创新，探索新的行业技术、落地新的行业应用、升级新的行业服务、丰富新的行业场景，为客户持续提供领先的产品、服务与解决方案。 为持续加强国寿协同，并开拓公司在金融领域的市场空间，2024 年公司成立了智慧金融中心，作为提供服务的协同门户，统一对接，统一获取需求，对内整合公司各业务中心、中台部门
--	---

	的服务能力，对外整合合作伙伴的资源，统一向国寿及其他金融机构提供组织级的服务供给和技术保障，为包括中国人寿在内的金融领域客户提供更优质全面的解决方案。目前，智慧金融中心正在积极推进相关领域的业务拓展。 今年，公司将积极深化与国寿体系的协同，在保险科技、大健康、大养老等领域深化合作，巩固存量协同。拓展新业态协同，与主要股东在新业态和不同区域拓展协同发展空间，赋能股东主业的同时推动公司业务发展。 7、公司有 AI 智能体相关的研发和应用吗？ 公司在 AI 智能体方面进行了前瞻布局，研发的基于多智能体协同的数字智脑平台成功申报上海市促进产业高质量发展专项资金先导产业创新发展项目，获专项资金支持。 另外，公司全资子公司金唐软件携手 DeepSeek，以富有前瞻性的“AI+医疗”战略布局率先构建智慧医疗新生态，打造全新 AI 智能体——金小唐，其依托生成式大语言模型技术与 AI 赋能底座深度融合，可形成覆盖“数据查询-智能分析-决策支持”全链路的智能化服务体系，可为医疗应用场景提供以下智慧化解决方案：用户端通过智能对话形式，结合智能导航、智能知识馆设计，重塑医疗场景的人机交互范式；临床端集成辅助诊断、个性化治疗方案、病历智能生成、智能质控辅助等内容，优化诊疗全流程；管理端凭借智能慧算与智能 BI，实现医疗数据穿透式分析与可视化决策支持，赋能医疗风险监管；服务端构筑“精准分流-高效问诊”双轮驱动体系，避免患者因挂错号导致时间浪费，并通过智能陪诊师有效释放医生诊疗精力；公卫端整合诊前风险评估、诊中智能干预与诊后健康追踪全流程，同步创新慢病个性化管理与诊疗策略的动态优化。 8、未来万达信息是否能与国寿电商有更紧密的合作？会发展互联网金融方向的业务吗？ 为持续加强国寿协同，并开拓公司在金融领域的市场空间，2024 年公司成立了智慧金融中心，作为提供服务的协同门户，
--	---

	统一对接，统一获取需求，对内整合公司各业务中心、中台部门的服务能力，对外整合合作伙伴的资源，统一向国寿及其他金融机构提供组织级的服务供给和技术保障，为包括中国人寿在内的金融领域客户提供更优质全面的解决方案。目前，智慧金融中心正在积极推进相关领域的业务拓展。 今年，公司也将积极深化与国寿体系的协同，在保险科技、大健康、大养老等领域深化合作，巩固存量协同。拓展新业态协同，与主要股东在新业态和不同区域拓展协同发展空间，赋能股东主业的同时推动公司业务发展。 9、请问公司对数据要素方向有什么规划？ 公司一贯注重数据要素、人工智能等先进技术与公司数智政务、数智医卫及数智金融等业务领域的深度融合，重视应用尖端科技赋能主营业务发展。 近年来，国家大力推动数据要素市场化，让数据经过加工、处理、授权后在合法合规的前提下发挥市场价值。万达信息在数据管理、公共数据资源开发利用方面已有丰富的技术经验积淀和较多成果。 在数据管理能力方面，万达信息凭借覆盖数据要素全产业链的领先地位和创新能力，早已在最具商业价值的医疗健康、政务、城市服务等场景，全面涉足相关产业链，并拥有一批具有行业先进性的数据要素产品落地，为数据要素转化应用提供服务。作为上海数据交易所首批认证的“第三方数据服务商”，万达信息于2014年形成了贯穿“聚、通、管、用、营”的全栈式数据产品体系，实现了对大数据采集加工、行业标准、数据资产管理、隐私数据保护、数据质量管理、数据安全、分析支撑等全生命周期的信息化支撑，2023年获得国家数据管理能力成熟度（DCMM）乙方四级（量化管理级）认证，该体系已在数智政务、数智医卫、数智城市、健康管理等领域进行了广泛应用。同时，万达信息入选了上海市数商协会2023年度优秀数商（技术驱动型）。“构建基于大模型的高质量数据要素孵化生态”获2023年首届全国
--	--

	数商大赛“数据要素市场构建”赛道二等奖。 在浙江永康，万达信息成为永康市卫生健康领域公共数据授权运营单位，用于“商保快赔”场景。商业保险参保人在医院就医后，经过个人对就医数据的授权，实现数据快速到达商保公司，进行理赔，免去参保人线下准备材料现场办理的诸多麻烦，具有很好的经济和社会价值。万达信息将依托公司全产业链数商服务优势与能力，构建省市级“商保一站式结算平台”，并在浙江省全面推广。 在浙江宁波，公司与宁波联合打造区域医疗健康数据基地，获批运营医疗健康数据。目前已完成基于个人数据授权的数字产品开发、城市健康管理统一入口建设，并上线多学科专家牵头打造的 10 余种专项试点服务。试点医疗机构体检报告支持统一入口查询，为市民提供报告解读、疾病预测、历年数据追踪等，改变以往需线下前往或多入口“人找服务”形式，通过对连续性健康数据的主动关注，促进“发病管理”转向“发现管理”。 10、公司会受美国提高关税政策的影响吗？ 公司主要专注于国内市场的数智医卫、数智政务、数智城市、数智金融、ICT 信创及健康管理等业务，基本不会受到相关关税政策的不利影响。 11、公司在养老产品和服务方面有什么布局吗？ 公司作为国内领先的智慧城市整体解决方案提供商，已整体通过 CMMI5 级（软件能力成熟度模型最高等级）国际评估认证，也是第一批获得工业和信息化部、民政部和国家卫生健康委员会联合颁发的“智慧健康养老应用示范企业”荣誉的企业之一。进入智慧健康养老领域十多年来，公司已拥有 30 多项涉及居家、社区、养老机构软件著作权及软件产品认证。 鉴于我国人口老龄化以及“9073”的养老格局现状，在数智养老服务领域，万达信息布局打造城市级“养老数字底座”，构建涵盖“公共类服务、政府保障类服务以及市场化服务”的医养结合为老服务平台，向政府部门、康护养老机构、金融保险机构、
--	---

	社会公众等提供精准化服务；已搭建了全国用户最多的居家护理云（SaaS）平台，平台已覆盖护理机构 300 多家，护理人员 2 万余人，服务老人 20 万余人，平台上累计提供服务超过 1 亿人次。 随着对数智养老行业的持续深耕，万达信息通过产品+技术服务，整合养老服务行业资源，以家庭为核心，以社区服务为依托，以智慧照护服务平台为支撑，借助智能物联网设备，形成互联网+物联养老云入口，实现养老服务全方位全过程管理，从组建养老云助力高端养老品牌运营，到产品化赋能普惠养老。 目前，万达信息正在积极参与《上海市推进养老科技创新发展行动方案（2024-2027 年）》具体对应项目的顶层规划，探索利用区块链、隐私计算等技术在养老服务和监管等场景的应用。同时，也在江苏、宁夏、贵州等地区为当地民政部门提供整体智慧养老规划。万达信息提出基于“GBC”三方联动的建设思路，即政府（G）主导、企业（B）参与、居民（C）受益，来构建一体化养老服务平台。 12、请问公司在人形机器人方面有哪些布局？ 公司成功研发医院导诊实体机器人，具备智能导诊、预约挂号、体检推荐、地图导航、家庭医生、医院宣教、物价查询及健康知识等服务功能。目前公司暂无其他机器人方面的研发计划。 13、公司目前在 DeepSeek 方面有什么布局和应用？ 公司组织专门团队对 DeepSeek 进行了研究，已经完成 DeepSeek 开源版本在公司自有智算环境的本地化部署和算力集成，目前正在将 DeepSeek 集成到公司数字智脑智能体、大模型服务支撑平台等产品中，适配公司的行业大模型，并积极推进在电子病历、临床科研、健康管理、电子政务、智慧社区、医保等行业场景中的应用。 14、请问目前人工智能会对公司业务有哪些作用？请介绍一下公司多模态医疗大模型和 AI 医疗方面的发展情况？ 公司一直注重人工智能、大数据、云计算、物联网、区块链、数字孪生、元宇宙等新一代信息技术与行业业务的深度融合，重
--	--

	视应用尖端科技赋能主营业务，重视技术赋能基层一线业务拓展、客户体验提升和行业转型升级，自研形成科技赋能平台。通过统一整合城市各类服务资源，构建一体化城市可信服务生命周期管理体系，实现城市服务端到端的跨层级一体化的生态管理，最大化发挥城市服务效能，让行业更智能、服务更便捷。 公司垂类大模型聚焦医疗健康领域，可运用于辅助医疗和公共卫生等多个场景。精准健康认知计算系统——灵素融入 OCR 和大模型能力，可以提供多项检后健康管理智能服务，包括体检报告的识别检测、报告解读及健康干预，目前已部署接入 DeepSeek。白泽晓医疗大模型结合医疗公卫、健康管理等服务需求，在实时知识问答、事件与病历内容理解、多模态病历生成、辅助诊疗决策及专病健康管理等各类应用场景创新赋能，有面向 B 端和 C 端的应用，目前已部署接入了 DeepSeek。 在浙江某医院服务系统中，公司进行 DeepSeek 大模型基座本地化部署和应用，大幅降低了误诊风险，显著提升了决策效率，门诊病历质控时间从 5 分钟降低至 15 秒。 公司的医保反欺诈模型已经全面升级，完成了 DeepSeek 的部署接入，目前其底座包括通义千问和 DeepSeek，之后将在项目实施过程中得到充分运营。 15、中国人寿作为万达信息第一大股东，并且派入高管均为万达信息的主要管理层，在健康管理方面的协同，为什么蛮牛健康都无法中标，人寿有需求，万达信息有蛮牛健康管理公司，为什么没有协同，并且从 2021 年以来，蛮牛健康和中国人寿的合作越来越少，这是什么原因？ 中国人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，在保险科技、大健康、大养老等领域深化合作，巩固存量协同。拓展新业态协同，与主要股东在新业态和不同区域拓展协同发展空间，赋能股东主业的同时推动公司业务发展。 为持续加强国寿协同，并开拓公司在金融领域的市场空间，
--	---

	2024 年公司成立了智慧金融中心，作为提供服务的协同门户，统一对接，统一获取需求，对内整合公司各业务中心、中台部门的服务能力，对外整合合作伙伴的资源，统一向国寿及其他金融机构提供组织级的服务供给和技术保障，为包括中国人寿在内的金融领域客户提供更优质全面的解决方案。目前，智慧金融中心正在积极推进相关领域的业务拓展。 公司控股子公司蛮牛健康坚定健康管理发展战略，不断强化核心能力和品牌认知，拓展健康管理场景布局，围绕客户实际需求优化健康管理产品和服务，已形成赋能包括中国人寿在内的金融机构和大中型企业的平台化业务形态，健康管理服务业务稳定发展。 蛮牛健康继续围绕金融机构和大中型企业提供健康管理赋能，在需求方与医疗健康资源之间搭建链接平台。蛮牛健康开拓多种类型的健康管理权益，推广高端医疗健康权益业务，进一步拓展“健康保险+健康管理”市场，赋能保险企业拓展客户；蛮牛健康继续优化并推广基于大模型、大数据的精准健康认知计算系统，为保险客户和大中型企业员工提供持续服务，打造“数据运营+智能服务”的一站式闭环医药险结合新模式。 蛮牛健康持续聚焦核心业务领域，通过差异化的产品定位积累核心能力。蛮牛健康优化以医院和医生为主要服务提供方的健康管家产品，结合自身数据要素应用场景创新能力，打造“知名专家+智能 AI 助手+就医服务”相结合的数字健康服务；同时，积极引入多元生态合作伙伴，建立战略合作关系，丰富产品品类，更全面地覆盖健康管理场景。 16、请问公司 AI 医疗产品在浙江省医院的试点效果如何？是否计划向全国推广？ 公司一直注重人工智能、大数据、云计算、物联网、区块链、数字孪生、元宇宙等新一代信息技术与行业业务的深度融合，重视应用尖端科技赋能主营业务，重视技术赋能基层一线业务拓展、客户体验提升和行业转型升级，自研形成科技赋能平台。通
--	---

	过统一整合城市各类服务资源,构建一体化城市可信服务生命周期管理体系,实现城市服务端到端的跨层级一体化的生态管理,最大化发挥城市服务效能,让行业更智能、服务更便捷。 公司垂类大模型聚焦医疗健康领域,可运用于辅助医疗和公共卫生等多个场景。精准健康认知计算系统——灵素融入 OCR 和大模型能力,可以提供多项检后健康管理智能服务,包括体检报告的识别检测、报告解读及健康干预,目前已部署接入 DeepSeek。白泽晓医疗大模型结合医疗公卫、健康管理等服务需求,在实时知识问答、事件与病历内容理解、多模态病历生成、辅助诊疗决策及专病健康管理等各类应用场景创新赋能,有面向 B 端和 C 端的应用,目前已部署接入了 DeepSeek。 公司在宁波市医疗中心某公立三甲医院进行 DeepSeek 大模型基座本地化部署和应用,成为宁波全市首家院内部署应用 DeepSeek 的综合性医院,显著提升决策效率,大幅降低误诊风险,门诊病历质控时间从 5 分钟降低至 15 秒。 公司紧紧围绕国家战略,进一步加强长三角、粤港澳大湾区、成渝双城经济圈、京津冀等重点区域市场开拓,聚焦重点区域不断扩大市场规模。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-09