

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	<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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月15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、总裁姜锋 2、独立董事孟添 3、董事、高级副总裁、财务总监何红 4、高级副总裁、董事会秘书、审计负责人杨玲 5、保荐代表人欧阳凌
投资者关系活动主要内容介绍	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、总裁您好，我注意到贵司公告的《日常关联交易框架协议》与中国人寿公告的《日常关联交易框架协议》内容并不完全一致，贵司公告的内容更多更具体，而中国人寿公告的内容更像20年的协议，贵司实际签署的是哪个版本？ 您好，公司已将本次签署的《日常关联交易框架协议》的主要内容予以了如实披露。谢谢。 2、您好，我注意到贵公司2024年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。近年来监管机构持续倡导上市公司加强投资者关系管理，鼓励通过数字化手段提升沟通质量与信

息披露透明度。基于此，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以提升信息获取的便利性与透明度？此外，是否计划引入线上视频交流机制，在问答环节通过视频方式回应投资者关切，增强互动效果并更好契合监管导向？

非常感谢您对投资者关系工作的建议。公司高度重视与投资者的沟通质量，也充分理解通过视频直播、回放及线上互动等方式提升信息披露透明度和参与便利性的重要性。未来，我们将评估各类数字化沟通工具的应用场景与效果，并在合适的时间选择通过视频方式开展业绩说明会，提升沟通的直观性与互动性。

3、公司有什么举措降低资产负债率？

感谢您的关注。关于资产负债率，公司高度重视财务结构的稳健性和可持续性。目前正通过聚焦主业、强化回款、优化成本、提升盈利能力和深化股东协同等多方面举措，系统性改善经营质量与资产效率。

（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。

4、总裁好，想了解下国寿协同情况，能否实现框架协议的上限，会不会和之前一样只签协议没有实质开展？

感谢您对万达信息的关注。本次与中国人寿再次签订《日常关联交易框架协议》，是基于中国人寿对公司协同能力的肯定，是双方战略协同双向赋能的延续和升级。

近年来，公司在健康、养老、医保、科技等领域积累了新的优势，具备了覆盖“筛查、诊断、治疗、康复”全链条服务环节的能力。同时，公司在 AI 技术的应用方面也有了很大的突破。自主研发的医疗大模型“灵素”支持解读超过 100 家体检机构的报告，准确率达到 95.3%；采用深度雷达技术研发的智能感知照护盒，能够兼顾隐私保护，实时分析服务过程，动态监管服务质量，产品已实现规模化应用落地。公司已具备了面向所有保司、

养老机构、医疗机构、企业及 C 端用户提供支撑其产品创新、运营深化、数智化驱动等多个维度需求的能力，有了更强的协同能力和赋能国寿主业的能力。

此外，国家近年来密集出台多项深化医改与健康保障体系改革的政策，为“保险+健康+养老”融合发展创造了广阔空间。在医保支付端，《DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划》持续推进；在保障协同端，《国家基本医保药品目录》及《商业健康保险创新药品目录（2025 年）》发布，自 2026 年起实施“双目录”机制，支持商保开发新产品、扩大赔付范围，强化基本医保与商业保险的互补衔接；在照护服务端，国家卫健委印发《医院免陪照护服务试点工作方案》，推动专业化住院照护模式；2026 年《关于全面推进长期护理保险制度建设的指导意见》出台，加快长护险从试点走向制度化，系统强化失能照护保障。公司在 DRG/DIP、医保商保对接、长护险及免陪照护等关键领域深耕多年，这些行业政策的陆续出台及全面铺开，给了公司更多的发展机会，也进一步打开了双方战略合作的空间和场景。

协议中涉及的年度交易金额上限是双方基于未来业务发展规划的合理预计，具体的业务合作将根据双方实际业务需求，在协议框架下通过签订具体业务合同来推进和实施。公司将与中国人寿一起，共同拓展“保险+健康+养老”的融合价值，在赋能国寿主业的同时，助推公司业绩攀上新的台阶。

5、您好，请问智慧医疗（医院 HIS / 医保 / 公卫）订单落地与毛利率，AI 医疗应用效果？

您好，公司智慧医疗订单落地良好，根据公司 2025 年年报显示，医卫健康行业毛利率为 24.25%。AI 医疗应用广泛效果良好。公司垂类大模型聚焦医疗健康领域等主营业务，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。同时，智糖

	<p>AI 面向 70 万+糖尿病患者提供个性化健康管理服务；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。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。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-15