

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	2023 年 4 月 27 日 (周四) 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、党委书记、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、保荐代表人敬启志
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、万达信息的市民云 App 有 1.4 亿人的注册用户，而且医卫方面服务了六亿人口。这么庞大的用户和数据，万达信息如何变现？ 万达信息在智慧城市、医卫、政务等领域具有多年的行业积累和沉淀，在数据层面，万达信息通过受客户委托建设、委托运营、以及其他各种方式，与政企客户形成一套长期、稳定、可信赖的服务和被服务关系。创新是方向，合规是底线。万达信息在国家法律框架内为客户提供解决方案和产品。国家和各地方政府在持续推动公共数据开放，万达信息作为市场重要参与者，愿意与政府部门、生态厂商共同探索这些数据在确保安全合规的前提

下进行开放和应用。

2、自从人寿入股万达信息以来，公司从未盈利过，请问是何原因？如果人寿要打造科技国寿，入股的这几年关联交易迟迟达不到预期？

2021 年度公司扭亏为盈；2022 年，受宏观环境影响，公司项目实施、招投标等均有所延后，项目投入成本增加，叠加政府、医院等主要客户年度预算暂时性调整等原因，公司营业收入及毛利水平下降，以上主要原因导致公司经营业绩亏损。国寿协同一直是公司重点工作之一。2023 年，万达信息将持续发挥多年来的技术和经验积累，全面赋能国寿构建大健康大养老生态圈，深入推进医保科技合作、积极探索信创集成领域合作、协同发力拓展县域下沉业务，全力支持成员单位信息化项目建设，不断深化与国寿战略和业务协同。

3、请问按照去年公司股权激励的标准，今年完成收入指标，请问公司，按照公司一季度毛利率，今年可以实现盈利几个亿？

2023 年公司将紧抓数字化发展机遇，继续深化升级转型；大力推进产品化进程，不断提升盈利能力和核心竞争力；持续加强精细化管理，全面提质增效。2023 年的具体业绩请关注公司后续各期定期报告。

4、贵公司合同资产每期报表均大几个亿，请问该部分资产规模大的原因，其资产质量如何？

公司将已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利(且该权利取决于时间流逝之外的其他因素)列示为合同资产。公司的客户主要为政府机关、医疗机构等大型单位且合作关系良好，因此，公司合同资产不存在重大风险。

5、年报中表示蛮牛健康已推出爱肺宝，之后还会推出爱心宝、爱康宝、爱童宝等系列产品。请问此系列产品推出是依靠万达信息多年数据积累，与大股东中国人寿双方优势协同成果吗？

在保险科技板块，为进一步打开“健康保险+健康管理”增量市场，蛮牛健康进一步健全“健康全流程”概念，开拓多种类

型的健康管理权益，完善蛮牛伙伴 APP，为保险代理人提供有力有效的专业数字化工具。大力推广高端医疗健康权益服务等平台类项目，为保险主业赋能。针对肺部疾病打造自有产品“爱肺宝”，首次“开单”已集采售卖 300 份，并持续收到集采需求，后续将陆续推出“爱心宝”“爱康宝”“爱童宝”等系列产品，并不断复制和优化。

6、公司对比医疗软件行业其他公司，优势和劣势分别是什么？

公司长期深耕医疗卫生信息化领域，具有行业经验丰富、覆盖领域广、产品、服务和解决方案比较全面完整、标杆案例众多等特点。公司是唯一成功实践省级三医联动项目的公司。在区域卫生领域，公司市场占有率第一，服务覆盖国家卫健委、20 多个省级卫健委等客户，拥有全民健康信息平台等产品；在公共卫生领域，公司服务国家疾控局、妇幼保健、药监和精神卫生等领域，市场占有率第二。公司全资子公司复高客户主要为大型三甲医院及儿科、妇科等比较有特色的专科领域；宁波金唐主要客户为县级医院、县域医共体等。

7、万达信息中标建设了广西医保平台，现在国寿的客户住院，第一时间人寿公司和业务员都收到了客户住院的信息！请问这个服务是万达提供给国寿系统？这个服务，国寿是否有付费给万达？

公司参与建设了广西医保信息平台，感谢您的关注。

8、公司的智慧城市项目“一网通办”及市民云和“一网统管”是属于同一个业务吗？属于竞争关系吗？还是一个城市可以共存这两个项目？

“一网通办”项目载体主要面向市民，市民可以通过各地市民云 APP 办理相关事务，“高效办理一件事”；“一网统管”项目主要面向政府及城市运行管理，是动态“观管防”一体化的总平台，帮助实现“高效处置一件事”。这两类项目相辅相成，共同助力数字城市建设。

9、公司有很多子公司，一年下来，营业收入为 0，消耗大量公司的费用，今年有没有计划注销这些子公司？

公司已着手对子公司进行梳理和整合。2022 年，处置子公司 1 家，为上海格言管理有限公司；注销子公司 4 家，为万达云医疗科技健康产业（上海）有限公司、上海易可思信息技术有限公司、上海格金信息技术有限公司和中山市慧来科技有限公司。

10、2022 年贵公司与国寿集团的关联交易仅有几千万，远不达市场预期，请问造成上述情况的原因，是否有能力为国寿集团提供服务或承揽业务？

入股万达信息后，中国人寿与公司一直本着互惠互利的原则，充分运用各自资源优势，在基础技术、数字化经营管理、医保业务、客户资源开发以及健康管理业务等领域开展业务协同。今年以来，万达信息将持续发挥多年来的技术和经验积累，全面赋能国寿构建大健康大养老生态圈，深入推进医保科技合作，积极探索信创集成领域合作，协同发力拓展县域下沉业务，全力支持成员单位信息化项目建设，不断深化与国寿战略和业务协同。

11、2020 年的时候公司公告，与中国人寿未来三年有 40 多亿的关联交易，目前落地的远没有这么多，后期会有新的进展吗？

入股万达信息后，中国人寿与公司一直本着互惠互利的原则，充分运用各自资源优势，在基础技术、数字化经营管理、医保业务、客户资源开发以及健康管理业务等领域开展业务协同。今年以来，万达信息将持续发挥多年来的技术和经验积累，全面赋能国寿构建大健康大养老生态圈，深入推进医保科技合作，积极探索信创集成领域合作，协同发力拓展县域下沉业务，全力支持成员单位信息化项目建设，不断深化与国寿战略和业务协同。

12、请问万达信息在政务、医疗信息数字化改革方面有何规划？

万达信息成立二十多年来，历经信息化时代、互联网时代和当前的数字化转型时代，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，积累了大量丰富的行业经验和众多成功的典型项目案例，对智慧医卫、智慧政务、ICT 业务、智慧城市、健康管理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。未来，围绕“中国一流智慧城市整体解决方案供应商”的战略发展定位，公司将持续推进升级、转型。服务对象上，巩固 toG，向 toB、toC 拓展；经营方式上，实现从项目制向产品化转型；业务模式上，实现从流程建设者向数字化时代运营者转型。

13、请问贵公司董事长匡董是否有时间或精力参与万达信息的管理和经营？

匡涛董事长一直关心支持公司。作为董事长，召集和主持董事会、股东大会，勤勉尽职。同时，也积极参与公司的经营管理，为公司引入资源，助力公司业务拓展。感谢您的关注。

14、请问蛮牛健康的赢利模式及目前用户数量？

2022 年，蛮牛健康 APP 累计用户数达 498 万，较上一年度提升 23.6%。蛮牛健康重点围绕“健康管理+保险科技”加快重点项目建设，优化产品组合及形态，引入多元生态合作伙伴，打通健康管理场景布局，积极推进以健康管理为核心的 3.0 战略落地，加强蛮牛健康品牌化建设。万达信息作为信息平台公益支持单位正式签约“全国防控重大慢病创新融合试点项目”，蛮牛健康依托数字化医疗健康领域深厚的实践经验，在平台上重点打造数字化健康管理及运营服务，全力以赴科技助力推进健康中国行动的落地实施。蛮牛健康医疗资源端已陆续签约近 40 家公立医院体检中心，基本完成规划部署并进入落地建设阶段，将依托项目建设，逐渐形成覆盖全国范围的优质医疗资源服务网络。蛮牛健康持续开发以医院和医生为主要服务提供方的健康管家产品，与医疗机构、生态伙伴合作策划设计“医管家”系列产品，形成了院外诊前筛查、院中诊疗及院外精细化随访的业务能力。在保险科技板块，蛮牛健康进一步健全“健康全流程”概念，开拓多种类型的健康管理权益，完善蛮牛伙伴 APP，为保险代理人

提供有力有效的专业数字化工具。

15、请问公司是否已涉足信创领域，在哪个领域比较有优势？

公司信创业务以国家“新基建”战略为指引，充分发挥自身行业优势，积极构建信创产业生态，打通信创产业上下游，提供包含规划咨询、设计研发、软件测试、系统集成、实施交付和运营维护的一站式服务。党政信创方面，加强在中央部委和上海、四川、山西、河北等区域下沉市场拓展，保持信创业务良好发展。医卫信创方面，积极推进医卫行业产品适配工作，取得了大量兼容互认证书；在行政办公类系统（如 OA 系统、邮件系统、教学系统、财务系统、后勤系统等）、网站类系统（如门户网站、公众号等）、数据平台类系统、提供互联网诊疗服务等系统的信创适配改造方面有经验和技术积累；在核心业务系统的信创适配改造方面先期布局和探索。企业信创方面，打造万达特色企业数字化方案，信创云、信创桌面云、密码体系的建设方案，OA、门户、邮件、纪检、党建、档案等适配改造解决方案，助力国企数字化转型。

16、公司一季度开发支出增加 1.02 亿，增长 86%，请问主要用于哪些项目开发的准备？

一季度开发支出主要是公司向特定对象发行股票募集资金项目投入，包括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、企业人力资源数字化平台项目。

17、请问公司在 AIGC 方面有没有什么要告诉投资者的？公司在智慧政务和智能医疗上有丰富的经验，但随着 AIGC 的发展，如果别的企业在智慧政务和智能医疗利用 AIGC 的技术的话，公司在这方面有什么应对措施？

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、AIGC 等新一代信息技术与行业的深度融合，自研形成科技赋能平台，包含四大能力及六大体系，其中四大能力分别是数字化系统按需应变能力、数字化系统实时互联互通能

力、物理世界感知控制能力、数字化系统智能化能力；六大体系包括降低信任成本的数字可信体系、促进社会主体合作的数字开放生态体系、提高个体劳动效率的数字能效体系、促进沉睡资产价值发现的数字资产管理体系、提高交互体验的虚实融合交互体系、智能辅助领导决策的立体式指挥体系。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。

18、请问万达信息作为软件龙头企业在 AI 方面有何积累？

公司对人工智能技术持续研发，已经形成数百个人工智能行业模型，支撑公司智慧城市、智慧医卫等行业应用。公司获得了 2019 年世界人工智能创新大赛医疗赛道冠军及人工智能卓越引领奖年度 TOP30 榜单、2021 年“首届应用算法实践典范 BPAA”金融赛道冠军（金奖）、2022 年“算法实践典范 BPAA”医疗赛道亚军（银奖）、2022 年首届“兴智杯”全国人工智能创新应用大赛 AI+生态构建赛道一等奖，参与了 MLOPS 等多项人工智能标准制定工作。

19、公司营业收入在增加，利润在亏损，是何原因？

2022 年，受宏观环境影响，公司项目实施、招投标等均有所延后，项目投入成本增加，叠加政府、医院等主要客户年度预算暂时性调整等原因，公司营业收入及毛利水平下降，以上主要原因导致公司经营业绩亏损。

20、请问公司会不会开发 AI 大模型？

公司目前尚未开发大模型产品，但会密切跟踪大模型方面的进展。公司对人工智能技术持续研发，已经形成数百个行业模型，支撑公司智慧城市、智慧医卫等行业应用。公司获得了 2019 年世界人工智能创新大赛医疗赛道冠军及人工智能卓越引领奖年度 TOP30 榜单、2021 年“首届应用算法实践典范 BPAA”金融赛道冠军（金奖）、2022 年“算法实践典范 BPAA”医疗赛道亚军（银奖）、2022 年首届“兴智杯”全国人工智能创新应用大赛

AI+生态构建赛道一等奖；参与了多项人工智能标准制定工作，万达信息参编的团体标准《人工智能研发运营一体化（Model/MLOps）能力成熟度模型 第一部分：开发管理》（AIIA/P 0008-2022）、《人工智能研发运营一体化（Model/MLOps）能力成熟度模型 第二部分：模型交付》（AIIA/P 0009-2022）已于2022年正式发布。

21、请详细介绍一下蛮牛健康的赢利模式、目前用户数量及目前遇到的最大困难是什么？

2022年，蛮牛健康坚定“健康管理+保险科技”发展战略，加快重点项目建设，优化产品组合及形态，引入多元生态合作伙伴，打通健康管理场景布局。特别是2023年初，万达信息正式签约“全国防控重大慢病创新融合试点项目”。此试点项目由中华医学会健康管理学分会、中国疾病预防控制中心慢病中心、中国健康促进基金会共同发起，旨在建立适合我国国情的重大慢病防控模式。蛮牛健康依托数字化医疗健康领域深厚的实践经验，在平台上重点打造数字化健康管理及运营服务，全力以赴科技助力推进健康中国行动的落地实施。

22、2023 一季度营收也低于去年一季度，是因为项目确认收入的金额少，还是新签合同数量也低于去年一季度？

2022年，受到宏观因素干扰，公司项目选取策略较为谨慎，更偏好高签单毛利和低风险项目，2022年全年新签略有下降。加之2023年一季度新年假期和一季度新签转化率较低，综合影响下，2023年一季度收入同比下降，一季度亏损主要受收入端影响。单季度来看，公司一季度毛利率31.53%，已逐步恢复，向正常水平靠拢；费用端已有明显好转，一季度销售费用同比下降23.22%，管理费用同比下降8.76%，财务费用同比下降9.46%。

23、二季度已经过去一个月，请问公司对2023年经营有什么规划和展望吗？

2023年，公司将进一步实现公司整体发展战略，紧抓数字经济发展机遇，深化升级转型。围绕智慧城市建设、创新的重点

行业领域与关键业务场景，聚焦智慧城市数据底座、数据要素市场化、医学 AI 训练设施等方向开展技术探索研发、产品转化推广、项目落地设施，强化横向业务协作，深化纵向战略转型升级，略有侧重、兼顾全局、精准发力，从而在数字化转型浪潮中持续增强技术实力、提升业务竞争性、巩固行业地位。同时，公司将持续加强精细化管理，全面提质增效。

24、请问公司 2023 年是否会出现亏损？

2023 年公司将紧抓数字化发展机遇，继续深化升级转型；大力推进产品化进程，不断提升盈利能力和核心竞争力；持续加强精细化管理，全面提质增效。2023 年的具体业绩请关注公司后续各期定期报告。

25、请问公司是否涉及信创？

万达信息的信创业务以国家“新基建”战略为指引，充分发挥自身在医疗信息化和政务信息化的行业优势，积极构建信创产业生态，打通信创产业上下游，提供包含规划咨询、设计研发、软件测试、系统集成、实施交付和运营维护的一站式服务。近年，万达信息深耕党政信创、加速国寿协同、拓展企业信创、布局医卫信创，同时强化基于信创的行业解决方案的研发投入。万达信息在公文系统、政务管理、公检法司、民生保障、智慧交通、市场监管、金融保险、医疗卫生、企业制造等方面均形成了基于信创的行业解决方案。特别在医疗信创方面，万达信息积极推进公司医卫行业产品适配工作，取得了大量兼容互认证书；新一代医院产品基于 Java 开发，已经用于部分客户；同时，万达信息在医疗机构行政办公类系统（如 OA 系统、邮件系统、教学系统、财务系统、后勤系统等）、网站类系统（如门户网站、公众号等）、提供互联网诊疗服务业务系统的信创适配改造方面有经验和技術积累；2023 年，随着医疗信创的持续深化，万达信息将紧抓医疗信创机遇，逐步加大相关投入，基于医疗信创的政策导向及市场需求，公司将继续智慧医院相关信创产品研发，不断提升下一代产品的综合竞争优势，特别是在信创方面的竞争优势。另外，

公司在医院核心业务系统的信创方面，也有充分准备。在企业信创方面，万达信息打造万达特色企业数字化方案，信创云、信创桌面云、密码体系的建设方案，OA、门户、邮件、纪检、党建、档案等适配改造解决方案，助理国企数字化转型。

26、公司在养老产业起步较早，积累多年，请介绍下公司在养老方面有什么布局？

公司一直致力于运用智能技术为我国养老服务体系的高质量发展保驾护航。从 2014 年成立养老云以来，参与民政部金民工程全国养老服务管理系统（一期）建设以及上海、宁夏、江苏、贵州等多个省级养老政府监管平台建设，协助当地政府搭建养老服务体系。同时，为数百个中小型养老护理企业提供 SaaS 化的信息服务，助力养老服务企业的数字化转型。从行业需求来看，伴随我国老龄人口规模的扩大、家庭小型化趋势的强化及人口流动程度的加深，独居老人的比例在不断增加，快速变化的人口结构已经使“养老”成为民生之重。第七次人口普查数据显示，中国的老龄化进程比预期来的还快。2020 年，我国 60 岁及以上人口 26402 万人、占比 18.70%。在 2010-2020 的十年间，户均人口从 3.10 人减少为 2.62 人，人户分离增长 88.52%，流动人口增长 69.73%，这显著地削弱了家庭的照料能力，势必会导致养老服务的社会化需求高涨。目前多个险资企业都已经在积极布局养老服务产业，通过“保险+康养”的服务生态方式，参与各地方养老服务体系的建设，尤其是居家养老服务体系的建设。国寿协同方面，万达信息积极参与国寿长护险业务的落地，协助国寿获得徐州、邢台、湘潭等多个城市的长期护理保险运营服务，协助中国人寿开拓养老市场，为积极探索“保险+健康+服务”的中国式养老服务商业模式提供帮助。

27、到今天为此，公司未完工订单有多少？

截至一季度末，公司在手未完工订单数量约三千个左右。感谢您的关注。

28、请问公司，数字时代已经到来，万达信息在数据要素，

数据确权以及数据交易层面都有哪些进展？

在数据要素产业链中，公司基于丰富的行业数据管理经验，通过实质性加工和创造性劳动来生产并运营数据产品，发挥数据的价值，这是万达信息一直在探索的方向和目标。万达信息在数据要素领域布局早、基础优：（一）布局方面，早在 2016 年，公司已经入股上海数据交易中心有限公司（当前改名：上海数据发展科技有限责任公司），开始探索数据资产化和数据要素流通工作。目前，公司正在进行 DCMM（数据管理能力成熟度评估模型）的贯标，坚持以规范化、标准化的要求完善自身能力。（二）基础方面，公司作为上海“一网通办”平台总集成、核心系统承建方和 APP 运营方，有效整合了各类政府服务、公共服务和社会服务，实现了“进一网、能通办”的创新模式，树立了在“互联网+公共服务”领域的核心优势；万达信息在国内区域卫生信息化领域，无论是市场占有率，还是人口的覆盖率，在全国都是排第一，覆盖的人口数量超过 8 亿。基于多年的医疗信息化建设经验，覆盖整个医疗健康大数据的闭环管理全过程。无论是智慧城市领域还是医疗领域，万达信息在全国具有大量的业务案例和行业经验，坚实的行业基础和数据运营经验是公司在数据要素赛道的核心竞争力。另外，万达信息是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，是医疗大数据应用技术国家工程研究中心的联合建设单位之一。

29、请问医保数据要素开放，公司于此是否有相关的储备和布局？

医保标准信息化方面，万达信息凭借雄厚的技术实力与丰富的项目实践经验积累，助力上海、浙江、广东、广西、安徽、重庆、江苏、山东等省级国家医保平台系统落地；支付制度改革方面，向广州、上海、潍坊、营口、大庆、喀什、晋中、珠海等近 30 个地市提供 DIP/DRG 支付方式改革服务，市场占有率处于领先地位；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、黑龙江、四川、贵州、辽宁等 17 个省及 40 个地市的医保飞行检查、政商一体化等工作。

30、请问公司市民云-智慧城市业务发展的如何？

万达信息的智慧城市业务是以“市民云”为基点的。“市民云”（APP 名称因省市地区各异）是城市服务的总入口，为个人提供智能、可信的个性化服务，包括政务服务、公共服务、生活服务及社区服务，是一个集成面向市民出生、教育、就业、就医、养老等在内全生命周期服务的超级 APP，让百姓享受城市服务像网上购物一样方便。万达信息作为上海城市数字化转型的主要参与企业，公司以“随申办”市民云作为上海城市数字化转型的核心平台，助力上海数字生活、数字治理、数字经济的全面发展。公司立足上海，辐射全国，助力成都、长沙、海口、柳州、乌鲁木齐等 20 多个城市的数字化转型进程。截至 2022 年 12 月底，万达信息市民云平台注册用户数超 1.4 亿。作为城市服务总入口，市民云积极发展以智慧社区为载体的“可信生活圈”和“社会协同平台”的两翼服务，不断打磨应用产品，主动作为创新服务，该产品实现了由市级、区县、街道和社区灵活采购、独立购买。这开辟了全新的业务商机，在市民云存量城市及意向城市中，有近三成城市陆续跟进试点系统上线。市民云还积极进入金融增值业务领域，便民金融上线成都、长沙、扬州、柳州、大连、临沂、眉山、武威、张家口等城市，打造市民云城市 APP “开箱即用”的金融频道；引进银行旗舰店，已与成都-中行/徽商行/浙商行/广发/交行、上海-农商行等开展合作；电子钱包账户上线 12 城，产品功能增加二类户模式；线上、线下银联标码扫码支付分别上线 5 城，为打通金融场景闭环、打造更多场景活动奠定了基础；打造数据银行服务，与广发成都分行启动端外模式接通推进，数据赋能启动出端模式。

31、麻烦公司详细介绍一下公司在医疗大数据方面有什么优势和储备？

	<p>公司内设机构有数据中心，拥有擅长医疗大数据的团队。另外，万达信息是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，是医疗大数据应用技术国家工程研究中心的联合建设单位之一。万达信息在国内区域卫生信息化领域，无论是市场占有率，还是人口的覆盖率，在全国都是排第一，覆盖的人口数量超过 8 亿。基于多年的医疗信息化建设经验，覆盖整个医疗健康大数据的闭环管理全过程。在医疗领域，万达信息在全国具有大量的业务案例和行业经验，坚实的行业基础和数据运营经验是公司在数据要素赛道的核心竞争力。</p> <p>32、请问公司在控制管理费用方面有什么安排？</p> <p>2023 年，公司将继续完善全面预算管理体系，加强精细化管理，全面提质增效；科学控制人工成本，提升人均效能，严格压控费用。同时，通过提高产品化程度、提升代码复用率、推进配置型交付等多种手段，努力提升公司的盈利能力。</p> <p>33、请问公司募集的资金中用于归还欠款的资金是否已归还完毕？</p> <p>募集资金中用于偿还银行贷款的资金已于 2023 年 3 月 1 日全部归还。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-04-27