

证券代码：300288

证券简称：朗玛信息

公告编号：2018-045

## 贵阳朗玛信息技术股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
刘景伟	独立董事	因公出差	王迅

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	朗玛信息	股票代码	300288
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李博	肖越越	
办公地址	贵阳市观山湖区长岭南路 31 号国家数字内容产业园二楼	贵阳市观山湖区长岭南路 31 号国家数字内容产业园二楼	
电话	0851-83842119	0851-83842119	
电子信箱	zhengquanbu@longmaster.com.cn	zhengquanbu@longmaster.com.cn	

## 2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	228,472,570.81	207,584,113.81	10.06%
归属于上市公司股东的净利润（元）	50,134,370.92	48,968,125.68	2.38%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	45,049,662.52	46,970,670.25	-4.09%
经营活动产生的现金流量净额（元）	42,348,247.01	40,160,073.06	5.45%
基本每股收益（元/股）	0.15	0.14	7.14%
稀释每股收益（元/股）	0.15	0.14	7.14%
加权平均净资产收益率	4.05%	4.27%	-0.22%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	1,593,309,463.46	1,528,184,542.05	4.26%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,260,131,055.23	1,212,028,171.21	3.97%

## 3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	40,224	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
王伟	境内自然人	36.25%	122,496,000	91,872,000		
靳国文	境内自然人	7.37%	24,921,600	18,691,200		
黄国宏	境内自然人	6.80%	22,981,086	19,770,375		
刘玲	境内自然人	4.53%	15,312,900	0		
贵阳朗玛投资咨询企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.45%	8,285,640	0		
史红军	境内自然人	1.85%	6,240,000	4,755,000		
顾晶	境内自然人	1.22%	4,135,000	0	质押	3,200,000
广州市玄元投资管理有限公司-玄元定增	境内非国有法人	1.00%	3,379,414	0		

精选证券投资基金						
肖文伟	境内自然人	0.30%	1,006,524	0		
宫龙	境内自然人	0.25%	835,400	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司法人股东贵阳朗玛投资咨询企业（有限合伙）由公司控股股东、实际控制人王伟控制，双方为一致行动人。此外的其他股东，公司未知股东间是否存在关联关系，也未知其是否属于上市公司持股变动信息披露管理办法中规定的一致行动人。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

#### 6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

### 三、经营情况讨论与分析

#### 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2018年上半年，公司继续推进医疗+互联网医疗业务发展，医疗信息服务、医疗服务为上市公司主要收入来源；传统电信增值业务中电话对碰业务保持持续有效的用户粘性，移动转售业务继续稳步增长，为公司提供稳定的现金流；IPTV业务上线运行，公司的业务多元化得以形成，整体实力进一步增强。2018年7月27日，中国互联网协会、工业和信息化部信息中心发布了“2018年中国互联网企业100强”排行榜，公司再次榜上有名，位列第三十九位，比上一年度提升十一名，是唯一一家连续三年入选互联网百强榜的“互联网+医疗”的企业，也是贵州省唯一入榜的企业。

公司围绕着“用户入口、大数据分析、医疗资源”三要素，完成了包含医疗信息服务、医疗服务、医药流通、智能可穿戴设备等几个板块的业务布局，逐步发展出完善的互联网医疗生态系统。互联网医疗作为对优质医疗资源的连接器和放大器，依托实体医院，通过先进的远程医疗技术，实现实体医院与互联网医疗的融合发展，构建了朗玛信息互联网医疗生态圈。

#### （1）39健康网

公司旗下的启生信息是国内较早一批进入医疗健康信息服务领域的互联网企业，启生信息以39健康网为核心，明确了以“优质医疗的放大器和连接器”为发展定位，向广大用户提供优质的医疗健康信息服务，内容包括医疗健康行业动态、医疗保健、疾病预防、疾病诊断、医学护理、医疗方案咨询、社区交流等，覆盖诊前、诊中、诊后全医疗健康环节，在医疗健康的搜索生态中持续保持头部地位。39健康网是综合了媒体性、工具性及互动性的医疗健康信息化网络平台，在提供海量医疗健康信息内容的同时，还搭建了疾病、药品等专业医疗健康数据库，并可提供在线就诊导航、答疑等服务，其中，主要功能板块包括“39问医生”、“名医在线”、“就医助手”、“药品通”、“疾病百科”等，并与全国95%以上的知名三甲医院、知名药企都有着长期稳定的合作关系，从而积累了海量的医疗健康信息。

随着公司互联网及实体医疗业务的逐步深入发展，启生信息发展重心是持续发掘用户流量价值与媒体品牌价值，从为内容找流量入口改变成为“内容+服务+商品”找输出出口，将用户从医疗健康信息服务连接到医疗健康服务上，打造成“医药健康行业首选内容营销平台”，对此启生信息在传统业务外积极布局新媒体生态和微信生态，报告期有了较大突破，实现营业收入7,601.68万元，净利润4,223.76万元。

新媒体生态的布局主要包括今日头条、百家号、企鹅号、大鱼号、一点资讯等主流新媒体平台，并持续成功占据各大主流新媒体平台的头部位置，极大地扩大了39健康网的媒体影响力。2018年以来39健康网的全渠道流量继续保持稳健增长，月度覆盖已突破4亿人次。

微信生态的布局主要是基于原有的内容能力优势，围绕健康打造IP，2017年成功孵化2个健康垂直IP，均进入垂直分类的头部位置，累计粉丝超过300万，同时在2017年下半年开展了商业化变现的探索，取得阶段性突破。目前在微信生态的垂直IP孵化上，已经积累了较为成熟的内容生产、粉丝留存、电商变现等关键环节的能力，各项指标优于行业平均水平。

依托流量的优势地位，39健康网也在持续推动行业的发展，2018年1月19日，由《健康报》社、39健康网、健康中国指数研究院联合主办的“健康中国2030品牌计划”第十届健康中国总评榜发布仪式在北京举行，旨在寻找年度产业领导品牌，搭建“健康中国2030品牌国家队社群”，推动健康产业的品牌成长。2018年7月6日成功举办了健康中国2030品牌计划—媒企融合战略合作发布仪式，这标志着在39健康网进入了“从发现优秀，到连接优秀创造价值”的媒企融合的新阶段。

## （2）实体医院

报告期，六医公司不断夯实经营管理成效，引进优秀人才，医院经营情况持续改善，门诊病人、住院病人、手术台次较上年同期实现了较大幅度的增长。六医公司现已设立了23个临床医技科室，是集医疗、教学、科研、预防、保健、康复为一体的综合性二级甲等医院，是省、市、铁路、新农合，工伤，商保定点医院。

2018年上半年医院新建神经内科，引进医护团队10人（包含主任医师1名，主治医师3名）；引进副高以上或硕士学位以上人才9人（其中博士1人、硕士3人），涵盖心内科、普外科、影像科、重症ICU等方面的人才。截至2018年6月30日，六医公司拥有正式在岗职工558人，其中专业技术人员530人，包括正高4人，副高54人，中级职称人员91人，初级职称人员381人，随着医疗服务团队不断壮大，医疗服务技能不断提高，为患者提供优质医疗服务水平不断提升。

六医公司作为公司落实“互联网+医疗”战略的核心环节，通过开设的互联网慢病管理科，与贵州（贵阳）互联网医院和叁玖互联网医疗公司积极合作，在充实六医公司的专家团队的同时，也在心脑血管、肿瘤、骨科和精神科等重点特色专科方面有持续的技术储备及精准治疗能力提升。在心脑血管科领域，六医公司与以霍勇教授为主导的权威专家团队保持深度合作；在肿瘤科领域，六医公司与来自北京大学肿瘤医院等知名肿瘤医院的院长和主任医师团队开展合作；在骨科领域，六医公司经国家卫计委批准加入“区域性严重创伤救治体系”，依托位于交通环线要道的地理优势，为骨科患者提供及时专业的治疗；在精神科领域，六医公司通过与北京知名专家的远程查房，不断提升院内精神科医生的诊疗能力，使得精神科成为六医公司品牌科室之一；在泌尿领域，六医公司与北大人民医院的专家密切合作，长期有

专家来医院指导和开展手术，对本地患者有较强的吸引力。依托互联网医疗的卓越布局和强大的医疗人才网络，借助国内一流专家团队为六医各重点特色专科提供指导，六医公司持续发展有了强劲动力。

六医公司的基础设施升级改造项目顺利进行，预计年内可以投入使用，随着六医公司的软硬件环境得到改善，整体综合服务能力将得到大幅提升，从而推动其营收和利润的较快增长，促进六医公司进一步做大做强医疗服务业务，增强盈利能力。2018年上半年实现收入 8,376.99 万元，同比增长 37.46%。

### （3）39 互联网医院

39 互联网医院依托于实体医院，是国内率先具有合法医疗机构资质的互联网医院。通过移动远程+实地帮扶模式（包括疑难重症远程会诊、远程教学查房、远程门诊、远程影像会诊、实地帮扶带教等核心业务形态），积极推进我国分级诊疗制度，推进“互联网+”，促进优质医疗资源下沉，让疑难重症患者可以在当地直接预约北上广等三甲医院知名专家进行远程会诊，实现患者、基层首诊医生和顶级医学专家的多人视频会诊，帮助优质医疗资源对接基层医院，让老百姓在“家门口”就能得到权威专家的诊疗服务，同时提升基层医生的执业水平，符合习总书记提出的 2030 健康计划的指导思想。

39 互联网医院始终致力于以专家为核心、运营为导向，由国内著名心血管病专家、北京大学第一医院心血管内科主任霍勇教授担任院长，领衔北上广三甲医院各大科室名医专家，确保远程会诊专业且规范。同时 39 互联网医院设立了专业的运营服务团队，由前辉瑞高管庞成林担任执行院长，带领运营团队整合多方资源，重塑医疗资源。在不断总结和探索过程中，39 互联网医院在“医医会诊”模式的基础上，演化出了远程查房、远程门诊、远程影像会诊、远程教学、精准常态化远程医疗扶贫、实地帮扶等多个产品模式，形成了帮扶基层医疗机构的全方位产品体系，提升了对医学专家和基层医疗机构的粘性，侧重发展针对县域基层医疗机构的以教学查房结合实地评估指导为形式的科室帮扶活动，旨在协助基层医疗机构提升医疗质量，留住病人，实践国家的分级诊疗政策。未来将继续加强科室帮扶方面的工作，特别是包括泌尿外科，心血管内科等重点专科的深入合作，探索互联网医疗在区域中心医院医共体形式的业务模式。报告期内，39 互联网医院已与近 300 家医疗机构合作，签约了由北京大学第一医院霍勇教授、郭应禄院士等全国主委院士领衔的 2,000 余名来自北上广知名三甲医院的专家团队，会诊病历覆盖全国 24 个省 37 个专业的疑难重症患者，诊疗收入和远程诊疗次数相比去年同期增长明显。

#### （4）贵州（贵阳）互联网医院

贵州（贵阳）互联网医院面向基层提供下沉式的医疗服务，由贵阳六医互联网慢病管理科为用户提供服务。用户通过在便民药店、社区服务中心、乡镇卫生所等场所部署远程医疗的视频设备，或者直接通过手机“贵健康”APP，由全科医生通过远程视频的方式为用户提供常见病、多发病首诊以及慢病健康咨询服务。截至目前全省累计铺设问诊点近300个，覆盖各地州，主要集中在贵阳市，最北至遵义习水县，最南至黔西南贞丰县。运营至今，贵州互联网医院端累计问诊总量近200万人次，注册用户累计超过100万，日问诊量达到6千人次。同时，贵州（贵阳）互联网医院积极实践“互联网+精准扶贫”，已将贵阳市20个困难村村医纳入贵州互联网医院服务体系，未来将借助贵州互联网医院全科专家的资源，对各村村医实现一对一帮扶。

“贵健康”APP已与省内近200家医院的挂号平台实现对接。用户在完成实名认证之后，可以通过“贵健康”预约检查/挂号模块完成网上难以诊断、难以完成的诊疗，将转诊落实到医疗机构进行后续检查、治疗；通过电子病历功能来查看电子健康档案以及由合作医院出具的检验报告；通过药品查询模块可以查询8万种疾病、39万类药品、3千家连锁药店数据，同时，来自39健康网的实时更新可以及时满足用户最为关切的医疗热点信息需求；通过智能穿戴设备测量并记录上传数据到自测功能模块后，可以实现智能预警、提示问医。

贵州（贵阳）互联网医院的家庭医生签约服务平台目前已经覆盖了国家基本公共卫生服务12项中大部分项目和其他必备功能点，通过Web、App的多终端协同工作系统与贵健康App功能交互、可穿戴设备与家庭医生签约服务平台协同管理，已经能够完全支撑基层卫生组织的公共卫生服务工作。

在医疗信息化方面，贵州（贵阳）互联网医院持续对贵阳六医医疗信息化的建设提供支持，完成信息化一、二期的业务流程梳理，完成六医HIS与公司其他各业务部门的接口对接、自主研发医院部分信息系统、协助六医完成打造三甲医院的相关信息创建筹备工作，成功实施外包项目。

贵州（贵阳）互联网医院用户以中老年用户为主，多数是慢病患者，特别是高血压患者和糖尿病患者，已形成了一定业务粘性，通过这一应用场景，已为朗玛积累了海量的慢性疾病的医学数据，并已开展基于智能穿戴设备的慢病管理服务。

#### （5）IPTV业务

报告期内，公司IPTV智慧医疗家庭健康服务平台业务上线，上半年完成中国联通（天津

TV中心)、中国电信(江苏基地)、安徽电信、青海电信、贵州广电39健康EPG和APK业务上线工作。其中,中国联通APK业务覆盖全国23个省级联通平台,EPG业务覆盖全国8个省级联通平台;中国电信EPG业务覆盖全国6个省级电信平台,为电视终端用户提供集慢病管理、健康咨询、知识科普、健康提升为一体的系统服务,对个人身体健康进行实时追踪并及时反馈解决方案,有效促进健康服务的信息化,为每个家庭提供优质有效的健康服务。

#### (6) 医药流通领域

医药电商在完成对康心药业的全资收购后,资产规模以及盈利能力获得快速增长,是目前贵州省规模最大、专业性最强的药品批发流通企业,销售网络遍及贵州全省及云南、四川、重庆、广西、海南等部分地区;截止2018年06月30日,医药电商及其全资子公司共有客户484家,贵州地区9个地级行政区划二级以上公立医院开户到达70%以上;设立全资子公司贵阳市医药电商平价连锁大药房有限公司,开设直营零售门店6家,其中已开始经营的直营门店4家。报告期实现合并含税销售179,105.4万元,营业收入156,831.89万元。初步形成以贵州为核心经营地区,逐步向西南其他省份辐射的经营格局。

随着医药改革政策的不断深入,公立医院药占比的逐步降低,医药分开政策将推动医药零售行业快速发展,顺应医药改革趋势,布局DTP药房(Direct to Patient业务,是指借助定点药店或者互联网平台实现高值药品直送的业务)、院边店提升医药电商竞争优势。

#### (7) 智能可穿戴设备业务

公司智能可穿戴业务由公司首席科学家郭劲宏博士牵头,贵州拉雅负责开展可穿戴与微型可穿戴医疗设备的研发、生产及销售。目前业务方向以生化监测POCT设备(如血糖,尿酸,胆固醇等)等研发生产为基础,以满足基层医疗机构、家庭和个体化健康管理、疾病预防控制、慢病管理等方面现场快速检测需求,为建立新型医疗服务模式,降低医疗服务成本提供硬件支撑。高准确度、便于使用的医用级可穿戴设备是开展基于互联网的慢病管理的关键一环,也是采集用户数据的入口,是公司开展的下沉式医疗服务,进行慢病管理服务的基础,也是构建朗玛信息互联网医疗生态中的一环。目前,贵州拉雅已完成了可穿戴与微型医疗设备的前期研发,配套生产车间的装修及生产线的建设进展顺利,生产车间也已通过了环境洁净度检测,达到投产条件。

#### (8) 电话对对碰



公司传统电信增值业务电话对对碰是一个集聊天、交友、电话游戏为一体的大型语音社交娱乐平台，固定电话、手机用户可免费拨打，享受多人聊天、一对一交友、游戏等众多服务，会员用户还可享有专属聊天室、随心寻找朋友及参与所有游戏等更多语音内容的权利。

公司提供的服务基于同基础电信运营商的合作，公司以自主开发的系统平台接入基础运营商的网络，公司自主开发具体信息内容提供给用户。在业务流程的设计上尽可能考虑用户的体验，提高业务操作的便捷性，创造更好的互动环境，基于自身对社区性语音产品的深入研究和强大的研发团队，不断挖掘专业的用户数据，透过对大量的用户行为数据研究分析，对产品的研发和推广提供有效的指导及建议，从而大大提高公司社区性语音增值业务产品的易用性和用户感知度，通过开发新的功能与应用，不断推出新的增值服务，保持用户的新鲜感，增加产品粘性。报告期实现收入4,541.75万元。

#### (9) 移动转售业务

2018年4月28日，工信部发布通告决定自2018年5月1日起，将移动通信转售业务由试点转为正式商用，公司为中国移动首批签约的9家转售企业之一，正在向工信部申请正式牌照。为将移动通信业务做大做强，2018年4月，公司投资设立贵阳朗玛通信科技有限公司，全权负责移动通信业务的技术研发、运营支撑及渠道销售。截至2018年6月底，公司移动转售业务累计发展用户200余万，业务发展城市覆盖范围已拓至60余个，同时扩大与中国电信的合作范围，发展除贵州以外20个地市业务，业务持续稳步增长，未来也将融合新媒体、车载WIFI、移动医疗、娱乐游戏等服务为朗玛移动转售用户提供更多样丰富的增值服务，同时整合朗玛信息强大的资源体系为广大互联网用户、行业用户提供基础通信业务、融合产品，创新产品满足移动用户个性化，差异化的应用需求，力求每位用户获得更好的服务体验。2018年上半年实现营收2,159.48万元。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用  不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

√ 适用 □ 不适用

公司于2018年3月30日召开第三届董事会第十次会议审议通过了《关于收购贵州拉雅科技有限公司部分股权并增资暨关联交易的议案》，公司与郭劲宏、王心福以及贵州拉雅签订了《关于贵州拉雅科技有限公司之投资协议的补充协议》，公司以自有资金向贵州拉雅投资人民币767.25万元，其中人民币343.80万元用于向郭劲宏购买其持有的贵州拉雅注册资本272.80万元，对应贵州拉雅在本次投资前的34.1%股权；人民币423.45万元用于认购贵州拉雅本次投资所增加的全部注册资本336万元，其中336万元计入贵州拉雅的注册资本，87.45万元计入贵州拉雅的资本公积。本次增资完成后，公司持有贵州拉雅80%股权，贵州拉雅成为公司控股子公司，自2018年4月1日起纳入公司合并报表范围。

公司于2018年4月18日召开第三届董事会第十二次会议审议通过了《关于投资设立贵阳朗玛通信科技有限公司的议案》，公司与贵阳朗玛通信管理咨询合伙企业（有限合伙）签订了《关于贵阳朗玛通信科技有限公司之投资协议》，共同投资设立贵阳朗玛通信科技有限公司。公司持有朗玛通信75%股权，为公司控股子公司，自2018年5月1日起纳入公司合并报表范围。

贵阳朗玛信息技术股份有限公司

2018年8月20日