

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（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	2024年4月29日（周一）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、保荐代表人敬启志
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、党委书记、副董事长、总裁钱维章致辞</p> <p>尊敬的各位投资者及关注万达信息的各位朋友：</p> <p>大家好！欢迎大家参与万达信息股份有限公司2023年度业绩网上说明会。在此，我谨代表公司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朋友表示热烈欢迎！</p> <p>2023年，受客户信息化建设投入规模阶段性收紧、市场环境复杂多变等因素影响，公司2023年度营收和净利润情况不甚理想。面对外部形势的挑战，公司采取了一系列措施持续推进降本增效。2023年，销售费用、管理费用、财务费用均有不同程度的下降。我们深知，技术是企业发展的生命线，尽管业绩承压，但公司持续投入研发，研发费用同比小幅增加，以确保关键技术行业领先和产品的核心竞争力。2024年一季度，尽管业绩尚未恢复，但公司新签合同金额较上年同期已有增长，已逐步呈现出向好态势。</p> <p>尽管公司所处市场环境复杂多变，且面临一定的挑战，但同时也孕育着巨大机遇：国家数据局挂牌成立，进一步加快全国统一、辐射全球的数据大市场的建设，推动数字经济加速发展；人工智能技术实现飞跃式发展，快速步入大模型时代，成为新质生产力的引擎。</p>

今年，万达信息确定了“54321”工程为总体发展战略。即立足“五”类业务：在做深功能类项目，挖掘非功能类项目商业价值，加强云化服务，做广平台化服务和流量业务等五方面发力，不断做强软件开发，做大业务规模。依靠“四”层联动：紧紧依靠党委会、董事会、监事会、总裁室四个层级上下联动的合力，不断提高规范治理、精细化管理水平。聚焦“三”大领域：在强化优势业务领域的基础上，立足股东的行业优势，整合资源，深度布局数智医卫、数智政务、数智金融三大业务领域，加速转型升级。同时，业务发展有所侧重，集中优势兵力，深耕华东、华南、华北、西南和华中的重点区域市场，在重点区域市场拓展建立深度合作生态圈。瞄准“两”条赛道：完整、准确、全面贯彻新发展理念，瞄准产业经营与资本运作两条赛道，实业为主，金融助力，双管齐下促发展。实现“一”个目标：通过共同努力，实现经营业绩好转。

围绕着发展战略，公司对组织架构做出重大优化，按照前台聚焦业务领域、全力开拓市场，中台紧盯科研成果转化、赋能一线，后台追求精益管理和专业化的思路，正在推进组织架构的调整工作。同时大力加强行政费用管控，优化薪酬结构，聚焦降本增效，努力开创高效能管理新局面。

下面我们将在公司 2023 年年度报告和 2024 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，可以让大家更好地了解公司的经营情况，为公司发展建言献策，共同推动公司健康、可持续地发展，回报社会、回馈股东！谢谢大家！

二、投资者问答环节

问 1：近几年来公司业绩承压，连年亏损。但公司与国寿于 2020 年签署的框架协议，多年来落地执行的很少，请问公司为何与国寿难以协同？

答 1：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，但双方协同效应的释放的确还需要一定的时间。公司始终积极推进与中国人寿的业务协同。万达信息将发挥多年来积累的技术和经验优势，持续深化国寿协同，聚焦健康、养老、信创等领域，完善协同机制，强化协同交流，力争实现双赢。公司今年成立了智慧金融中心，整合资源，完善机制，统一协调推进与中国人寿集团及各成员单位的协同工作。

问 2：公司目前的主要困难是什么？一季度营收大幅下降主要是什么领域的订单大幅下降导致的？后面营收增长的方向主要是什么？

答 2：一季度实现营业收入 3.50 亿，同比减少 47.28%，主要系 2023 年度新签合同规模未达预期，报告期初存量合同规模下降，叠加一季度项目验收进度短期内有所波动所致，虽然本报告期内公司新签规模较上年同期略有提升，但新签转换仍需要过程。感谢您的关注！

问 3：相较于同行业的上市公司，为什么贵公司的业绩波动性这么大？公司对 2024 年市场需求和景气状况如何看待？

答 3：业绩波动的主要原因，包括：（1）公司客户信息化建设预算投入的规模阶段性收紧，投入模式也存在一定程度的调整；（2）公司客户预算投入周期性承压；（3）公司布局战略业务、服务重要客户的重大战略实施，进行前期投入；（4）为加强公司核心竞争力，引领行业发展，保

持市场地位，虽然公司经营业绩短期内承压，但公司仍着眼长远，在研发投入规模上持续保持了一定增长。2024 年公司将紧抓数字化发展机遇，继续深化转型升级，大力推进产品化进程，为客户提供一流的整体解决方案，不断提升公司核心竞争力及盈利能力。目前，公司已积极采取措施，坚持数字化转型的战略方向，继续开源节流，增强发展新动能。2024 年一季度，公司新签规模较上年同期略有增加，呈现向好态势。

问 4: 公司的定位应该是市场化、智能化、数字化的，不能老指着中国人寿协同，人寿不协同或者协同不到位，公司就不行了吗？

答 4: 中国人寿是公司的第一大股东，也是重要客户之一，对于中国人寿，公司的原则是依靠不依赖，公司将立足提升自身能力，为包括中国人寿在内的所有客户提供技术支持和服务，谢谢！

问 5: 面对连续的亏损，作为第一大股东的国寿集团和去年参与定增的宁波通商集团有什么具体的对公司的帮扶计划或扭亏方案吗？

答 5: 中国人寿和宁波通商作为万达信息的大股东，坚定支持公司的发展，大股东提名的董事积极履职，参与公司重大经营决策，对公司发展战略提出了诸多建设性的建议。同时，大股东还通过多种方式，推动与公司的业务协同，助力公司发展。

问 6: 中国人寿作为第一大股东，国企的市值管理，会不会用到万达信息的考核标准中

答 6: 市值管理是公司管理层考核评价的因素之一。

问 7: 公司在智慧医疗、居家养老、互联网健康管理等领域自主研发的最新前沿技术和科技产品，能不能走进千家万户，如何走进千家万户呢，市场营销这块公司向来很薄弱，人才太少。

答 7: 营销管理方面，公司将强化市场意识、开拓意识，从市场、销售和产品三个维度全面完善机制，大力提升营销管理专业性。公司成立了专门的营销管理部门，赋能支持业务单元，强化内外部协同，明确区域策略和业务策略，将客户和销售作为最大的事情，全力进行市场拓展。

问 8: 很多中小投资者几年前是奔着万达信息与人寿签订的关联交易框架买入的，三年下来关联交易数额很小。公司一直号称践行科技国寿理念，请问科技国寿到底是啥，需要多少年来实践，中国人寿是否还真正支持万达信息的发展？

答 8: 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，但双方协同效应的释放的确还需要一定的时间。公司始终积极推进与中国人寿的业务协同。万达信息将发挥多年来积累的技术和经验优势，持续深化国寿协同，聚焦健康、养老、信创等领域，完善协同机制，强化协同交流，力争实现双赢。公司今年成立了智慧金融中心，整合资源，完善机制，统一协调推进与中国人寿集团及各成员单位的协同工作。

问 9: 靠中国人寿协同带来了什么？

答 9: 中国人寿是公司的第一大股东,也是重要客户之一,对于中国人寿,公司的原则是依靠不依赖,公司将立足提升自身能力,为包括中国人寿在内的所有客户提供技术支持和服务,谢谢!

问 10: 公司多次提到发展新质生产力,公司打算如何着手发展?

答 10: 新质生产力涉及领域新,技术含量高,依靠创新驱动,科技创新在其中发挥主导作用,以科技创新推动产业创新,以产业升级构筑新竞争优势,赢得发展的主动权,代表了一种生产力的跃迁。万达信息属于软件与信息技术服务行业,主要以软件应用为导向,深耕软件和信息化服务领域。公司一贯注重人工智能、区块链、大数据、大模型及数字孪生等先进技术,与包括智慧政务、智慧城市、智慧医疗、智慧教育、新型养老等众多领域的深度融合,重视应用尖端科技赋能主营业务。公司不断整合科技创新资源,强化效能管理,激发人才创新潜能,加速新技术成果转化,积极开辟新领域、新赛道,不断创造发展新动能。

问 11: 股价长期低迷,管理层有没有具体措施?

答 11: 新一届管理层统一思想,坚定信心,坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”的总基调,明确以发展为第一要务,在保证业务稳定性的基础上,稳步推进新的业务领域,加强云化服务,提高稳定收入来源占比,坚持先做强再做大,在做优做专的基础上不断发展壮大,推动公司高质量发展,不断提升公司核心竞争力及盈利能力。

公司会持续重视与股东及广大投资者保持有效的沟通,加强与资本市场的交流,及时准确地传递公司价值。

问 12: 2024 年能盈利吗?

答 12: 新一届公司管理层统一思想,坚定信心,坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”的总基调,明确以发展为第一要务,在保证业务稳定性的基础上,稳步推进新的业务领域,加强云化服务,提高稳定收入来源占比,坚持先做强再做大,在做专做优的基础上不断发展壮大,推动公司高质量发展,不断提升公司核心竞争力及盈利能力。2024 年的具体业绩请关注公司后续各期定期报告。感谢您的关注。

问 13: 公司是否有计划面对 to C 端推出产品?

答 13: 公司一直在面对 TO C 端推出产品。公司将在做深功能类项目,挖掘非功能类项目,提升产品复用性、加强云化服务,做广平台化服务和流量业务等五方面发力。

问 14: 时至今日,几乎所有互联网医疗平台都在沿着这个路线前进,只是因为连接实在赚不到钱,京东健康和阿里健康才逐渐把医药电商变成了核心业务。大家只是认为医疗服务有必要但不赚钱,似乎从来没有人反思过,这样一种让患者自由点单的模式,本身是不是有问题?

答 14: 未来,公司将在做深功能类项目,挖掘非功能类项目,提升产品复用性、加强云化服务,做广平台化服务和流量业务等五方面发力,不断做强软件开发,做大业务规模。

问 15: 在公司所在垂直行业是否有计划面对 To C 端推出大模型?

答 15: 万达信息旗下参股子公司浙江宁唐健康大数据科技有限公司打造了面向医疗健康领域的行业大模型-白泽晓。宁唐健康以白泽晓大模型作为区域医疗健康大模型基础底座,结合我司在大数据和人工智能领域的多年技术积累,并充分分析和挖掘各细分场景的数据价值,研发面向医疗、公卫、健康管理等场景的特色应用和服务。具体到健康管理领域,提供面向 C 端的体检报告解读、健康管理知识宣教、健康风险评估等智能服务。目前,C 端用户可通过中国人寿 App 相关栏目通道获取上述服务。

问 16: 公司在垂直行业是否有推出大模型 AI 计划?

答 16: 万达信息旗下参股子公司浙江宁唐健康大数据科技有限公司打造了面向医疗健康领域的行业大模型-白泽晓。宁唐健康以白泽晓大模型作为区域医疗健康大模型基础底座,结合我司在大数据和人工智能领域的多年技术积累,并充分分析和挖掘各细分场景的数据价值,研发面向医疗、公卫、健康管理等场景的特色应用和服务。具体到健康管理领域,提供面向 C 端的体检报告解读、健康管理知识宣教、健康风险评估等智能服务。目前,C 端用户可通过中国人寿 App 相关栏目通道获取上述服务。

问 17: 公司作为徐汇大模型生态贷首家受益的硬核科技企业,请问这个是贷款吗,利息高不高?

答 17: 属于流动资金贷款,获批利率低于公司平均贷款利率水平。感谢您的关注。

问 18: 公司有做市值管理吗?长期下跌有无回购计划,众多投资者希望何在?

答 18: 市值管理是公司管理层考核评价的因素之一。股票二级市场价格变化受多重因素影响。公司持续优化经营策略,提升盈利能力,将公司经营业绩作为市值管理工作的核心,持续提升公司价值。在做好经营管理的同时,公司会持续重视与股东及广大投资者保持有效的沟通,加强与资本市场的交流,增强投资者长期持有公司股票的信心。未来,公司如有回购计划,或者大股东如有增持计划,公司会严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

问 19: 公司有把市值管理计入考核吗?

答 19: 市值管理是公司管理层考核评价的因素之一。

问 20: 公司有没有现金奶牛的业务,公司主业目前看来没有几个能取得经济效益的,所以导致公司业绩不好,公司对于市场的需求理解是否深刻呢?

答 20: 市场方面,公司将强化市场意识、开拓意识,从市场、销售和产品三个维度全面完善机制;开拓生态业务市场,积极与各地国资合作,加强大客户协同。同时,公司将加强科研成果商业化转化,推进数据要素市场化运营,研发数据要素孵化器,探索合规的数据产品交易机制、运营型

数据服务架构和商业模式；与区域数交所共建行业创新中心，聚焦数据流通与交易服务，力争打造数据服务和产品“爆款”，形成可持续的商业收入。

问 21：请问公司上一届领导层退出是否是因为经营业绩越来越差的缘故？

答 21：上一届管理层退出是公司正常换届。

问 22：几年前，大股东中国人寿看好公司的发展前景，以接近 20 元每股的价格大量竞拍公司的股份。而现在公司股价已经暴跌到五六块钱每股。而现在中国人寿为什么不增持公司股份以维稳股价？

答 22：若公司第一大股东中国人寿未来计划增持公司股份，公司会依据相关法律法规及时履行信息披露义务。公司会努力优化经营策略，提升盈利能力，力争提升公司价值。

问 23：请问公司和中国人寿的战略合作协议还会签订吗？

答 23：如有涉及关联交易的框架协议，公司将严格按照相关法律法规的要求，履行相关审批程序并及时进行信息披露。公司将积极推进与中国人寿的业务协同。

问 24：请问公司财务情况截止到今天还健康吗？能维持正常公司运营吗？

答 24：目前公司运营正常，感谢您的关注！

问 25：公司已经连续几年亏损也并未进行任何分红。而且股价已经腰斩。让很多股民承受很多损失。请问公司未来会有什么计划回馈广大股东吗？

答 25：目前，公司经营正常，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，持续优化经营策略，提升盈利能力，并将市值管理纳入管理层考核评价的因素之一，提升公司价值，回报股东长期信任。感谢您的关注。

问 26：公司股价跌幅巨大，公司没有市值管理需要吗，从而维护投资者的信心？

答 26：目前，公司经营正常，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，持续优化经营策略，提升盈利能力，并将市值管理纳入管理层考核评价的因素之一，提升公司价值，回报股东长期信任。感谢您的关注。

问 27：五类业务中流量业务具体是指哪些？

答 27：可以理解为以平台服务为基础的 C 端用户服务。

问 28：请问公司目前账面上的资金，还能正常为近五千多名员工发薪资吗，公司连续亏损多年，目前财务情况正常健康吗？

答 28：截至 2024 年一季度末，公司账面货币资金余额为 12.43 亿，账面货币资金充裕，结合公司的正常经营回款，经营性现金流稳定，可以充分

保障员工工资支付；公司目前经营正常，感谢您的关注！

问 29：今年新签的合同毛利率较上年有变化吗？

答 29：截至 2024 年一季度末，公司新签规模较上年同期提升约 2 个百分点，签单毛利率与上年基本持平。谢谢。

问 30：股价如此，有何感想？

答 30：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，公司经营正常，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。

问 31：股价跌成这样，心痛吗？

答 31：股市波动我们感同身受，非常心痛，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，公司经营正常，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。

问 32：跌了这么久，什么时候回购？

答 32：股票二级市场价格变化受多重因素影响。公司持续优化经营策略，提升盈利能力，将公司经营业绩作为市值管理工作的核心，持续提升公司价值。在做好经营管理的同时，公司会持续重视与股东及广大投资者保持有效的沟通，加强与资本市场的交流，增强投资者长期持有公司股票的信心。未来，公司如有回购计划，或者大股东如有增持计划，公司会严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

问 33：公司高管回复的字字铿锵，请问明天股价还会跌吗？

答 33：股票二级市场价格变化受多重因素影响，请关注未来市场变化。感谢您的关注。

问 34：公司股价从最高点下来跌幅高达 95%，难道仅仅是二级市场波动造成的吗？

答 34：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，公司经营正常，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。

问 35：请问公司目前还是 3N 的模式吗，公司有板块有潜力吗？有板块盈利的吗？

答 35：公司总体发展战略为“54321”工程，具体如下：（1）立足五类业务：在做深功能类项目，挖掘非功能类项目，提升产品复用性、加强云化服务，做广平台化服务和流量业务等五方面发力，不断做强软件开发，做大业务规模。（2）依靠四层联动：紧紧依靠党委会、董事会、监事会、总裁室四个层级上下联动的合力，不断提高规范治理、精细化管理水平。（3）聚焦三大领域：在传统两大优势业务领域医卫和政务的基础上，立

足股东的行业优势，整合资源，布局数智医卫、数智政务、数智金融三大业务领域，加速转型升级。（4）瞄准两条赛道：完整、准确、全面贯彻新发展理念，实业为主，金融助力，双管齐下促发展。（5）实现一个目标：通过共同努力，实现经营业绩好转。

问 36：公司原总裁胡宏伟先生，离任以后，网上没有后续任何任职的报道，是不是已经被相关司法部门控制，审查等？

答 36：公司原副董事长、总裁胡宏伟先生因工作调动辞去公司副董事长、总裁职务，属于正常的岗位调整。请勿听信谣言，谢谢。

问 37：公司推出“54321”工程中，其中 3 提到将会协同大股东行业中的哪些业务合作？具体推进情况如何？

答 37：公司与国寿针对健康管理、人力资源管理、医保支付等业务展开了实质性合作。万达信息与中国人寿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。万达信息将发挥多年来积累的技术和经验优势，持续深化国寿协同，聚焦健康、养老、信创等领域，完善协同机制，强化协同交流，力争实现双赢。公司今年成立了智慧金融中心，中心统一对接国寿体系，统一整合公司内外部资源，统一向国寿提供服务。同时，在协同国寿的基础上向其他保险公司和金融企业输出解决方案和产品、服务。

问 38：人寿入股万达，写着三年内协作业务发展 45 亿，请问实际三年业务金额是多少？

答 38：公司与国寿签署的战略合作协议于 2023 年 9 月份到期，协议期间公司与国寿针对健康管理、人力资源管理、医保支付等业务展开了实质性合作。万达信息与中国人寿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。万达信息将发挥多年来积累的技术和经验优势，持续深化国寿协同，聚焦健康、养老、信创等领域，完善协同机制，强化协同交流，力争实现双赢。公司今年成立了智慧金融中心，中心统一对接国寿体系，统一整合公司内外部资源，统一向国寿提供服务。同时，在协同国寿的基础上向其他保险公司和金融企业输出解决方案和产品、服务。

问 39：请问，之前公司跟国寿集团签署的战略合作协议不了了之了，未来还会有吗？

答 39：公司与国寿签署的战略合作协议于 2023 年 9 月份到期，协议期间公司与国寿针对健康管理、人力资源管理、医保支付等业务展开了实质性合作。万达信息与中国人寿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。万达信息将发挥多年来积累的技术和经验优势，持续深化国寿协同，聚焦健康、养老、信创等领域，完善协同机制，强化协同交流，力争实现双赢。公司今年成立了智慧金融中心，中心统一对接国寿体系，统一整合公司内外部资源，统一向国寿提供服务。同时，在协同国寿的基础上向其他保险公司和金融企业输出解决方案和产品、服务。

问 40: 中国人寿作为万达信息, 从 2019 到至今, 已经 5 年, 过程中是否勤勉尽责履行第一大股东的责任, 万达信息业绩连年亏损, 而万达信息同行的几家公司业绩都是正的, 外部环境没问题, 公司内部是不是有什么问题没解决?

答 40: 公司已积极采取措施, 坚持数字化转型的战略方向, 继续开源节流, 增强发展新动能。2024 年一季度, 公司新签规模较上年同期略有增加, 呈现向好态势。万达信息与中国人寿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。公司始终积极推进与中国人寿的业务协同。万达信息将发挥多年来积累的技术和经验优势, 持续深化国寿协同, 聚焦健康、养老、信创等领域, 完善协同机制, 强化协同交流, 力争实现双赢。公司今年成立了智慧金融中心, 整合资源, 完善机制, 统一协调推进与中国人寿集团及各成员单位的协同工作。

问 41: 中国人寿管理层来万达信息快 5 年了, 只有一年没亏损, 其他年份都是巨额亏损。此外与大股东中国人寿协同效应并没实质进展。请问钱总, 对万达信息扭亏为盈有何举措? 与大股东中国人寿业务协同几时会有实质进展? 特别是在业绩上有所体现?

答 41: 公司已积极采取措施, 坚持数字化转型的战略方向, 继续开源节流, 增强发展新动能。2024 年一季度, 公司新签规模较上年同期略有增加, 呈现向好态势。万达信息与中国人寿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。公司始终积极推进与中国人寿的业务协同。万达信息将发挥多年来积累的技术和经验优势, 持续深化国寿协同, 聚焦健康、养老、信创等领域, 完善协同机制, 强化协同交流, 力争实现双赢。公司今年成立了智慧金融中心, 整合资源, 完善机制, 统一协调推进与中国人寿集团及各成员单位的协同工作。

问 42: 新的管理层是否有信心今年扭亏为盈?

答 42: 公司已积极采取措施, 坚持数字化转型的战略方向, 继续开源节流, 增强发展新动能。2024 年一季度, 公司新签规模较上年同期略有增加, 呈现向好态势。

问 43: 公司官网新闻里面经常有喜报, 公司定位自己是硬核科技公司, 但是唯独业绩年年没有喜报, 会不会太虚了?

答 43: 公司已积极采取措施, 坚持数字化转型的战略方向, 继续开源节流, 增强发展新动能。2024 年一季度, 公司新签规模较上年同期略有增加, 呈现向好态势。

问 44: 24 年公司能扭亏为盈吗? 还是继续大幅亏损, 或者亏损有所减少?

答 44: 公司已积极采取措施, 坚持数字化转型的战略方向, 继续开源节流, 增强发展新动能。2024 年一季度, 公司新签规模较上年同期略有增加, 呈现向好态势。

问 45: 2024 年再亏损怎么办, 年年亏损谁受的了?

答 45: 公司已积极采取措施, 坚持数字化转型的战略方向, 继续开源节流, 增强发展新动能。2024 年一季度, 公司新签规模较上年同期略有增加, 呈现向好态势。

问 46: 你们想好怎么提供优质的、有性价比的医疗健康养老服务没有?

答 46: 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。面向 G 端市场, 参与包括民政部金民工程全国养老服务管理系统(一期)建设、参与上海、宁夏、江苏、贵州等多个省级养老政府监管平台建设、参与江苏南通、浙江温州、河北张家口、宁夏吴忠市等市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。面向 B 端市场, 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。近期, 公司积极参与中国人寿大健康、大养老的规划, 力争为探索保险+养老的模式做出贡献。

问 47: 公司现在已经 6 年没有任何分红, 上市到现在总共亏损 30 多亿, 请问公司是否响应证监会新主席的号召, 考虑主动申请退市?

答 47: 公司严格执行相关法律法规以及公司章程规定的分红政策。依据现行有效的相关法律、法规及规范性文件, 公司股票不存在退市风险。

问 48: 薪酬委员会有没有即当裁判又当选手的问题?

答 48: 公司董事会薪酬与考核委员会按照《公司章程》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》行使职权, 履行职责, 谢谢。

问 49: 五年前怕虎后怕狼的样子, 啥都没发展起来。健康养老这么一条大路, 五年呀, 别的公司年年亏至少人家步伐坚定在走呀, 医健养老服务收入和企业员工健康管理服务收入能增加, 有扩展, 至少明确在走这个路径。万达到底想怎么推进? 公司的路径是啥呀? 胡匡在的时候如履薄冰的样子干啥都不行, 这届准备咋搞?

答 49: 公司新一届管理层统一思想, 坚定信心, 在党建引领下, 公司将紧跟数字中国和健康中国发展战略, 坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”工作总基调, 坚持先做强再做大, 推动技术成果与民生福祉有机融合, 努力成为国内一流的软件应用开发商。公司以提升交付品质和提升客户满意度为使命, 巩固基本盘, 拓展新增长点, 加快构建发展新格局, 将总体发展战略确定为“54321”工程, 一是立足五类业务: 在做深功能类项目, 挖掘非功能类项目, 提升产品复用性、加强云化服务, 做广平台化服务和流量业务等五方面发力, 不断做强软件开发, 做大业务规模。二是依靠四层联动: 紧紧依靠党委会、董事会、监事会、总裁室四个层级上下联动的合力, 不断提高规范治理、精细化管理水平。三是聚焦三大领域: 在传统两大优势业务领域医卫和政务的基础上, 立足股东的行业优势, 整合资源, 布局数智医卫、数智政务、数智金融三大业务领域, 加速转型升级。四是瞄准两条赛道: 完整、准确、全面贯彻新发展理念, 实业为主, 金融助力, 双管齐下促发展。五是实现一个目标: 通过共同努力, 实现经营业绩好转。

问 50: 上一届的领导班子, 回顾一下, 真的不行, 公司存货和商誉减值对于公司业绩的拖累, 希望新一届班子, 经营上深思熟虑, 带领公司走出阴霾。

答 50: 公司新一届管理层统一思想, 坚定信心, 在党建引领下, 公司将紧跟数字中国和健康中国发展战略, 坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”工作总基调, 坚持先做强再做大, 推动技术成果与民生福祉有机融合, 努力成为国内一流的软件应用开发商。公司以提升交付品质和提升客户满意度为使命, 巩固基本盘, 拓展新增长点, 加快构建发展新格局, 将总体发展战略确定为“54321”工程, 一是立足五类业务: 在做深功能类项目, 挖掘非功能类项目, 提升产品复用性、加强云化服务, 做广平台化服务和流量业务等五方面发力, 不断做强软件开发, 做大业务规模。二是依靠四层联动: 紧紧依靠党委会、董事会、监事会、总裁室四个层级上下联动的合力, 不断提高规范治理、精细化管理水平。三是聚焦三大领域: 在传统两大优势业务领域医卫和政务的基础上, 立足股东的行业优势, 整合资源, 布局数智医卫、数智政务、数智金融三大业务领域, 加速转型升级。四是瞄准两条赛道: 完整、准确、全面贯彻新发展理念, 实业为主, 金融助力, 双管齐下促发展。五是实现一个目标: 通过共同努力, 实现经营业绩好转。

问 51: 公司 2024 的工作重点是什么? 有什么展望吗?

答 51: 公司新一届管理层统一思想, 坚定信心, 在党建引领下, 公司将紧跟数字中国和健康中国发展战略, 坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”工作总基调, 坚持先做强再做大, 推动技术成果与民生福祉有机融合, 努力成为国内一流的软件应用开发商。公司以提升交付品质和提升客户满意度为使命, 巩固基本盘, 拓展新增长点, 加快构建发展新格局, 将总体发展战略确定为“54321”工程, 一是立足五类业务: 在做深功能类项目, 挖掘非功能类项目, 提升产品复用性、加强云化服务, 做广平台化服务和流量业务等五方面发力, 不断做强软件开发, 做大业务规模。二是依靠四层联动: 紧紧依靠党委会、董事会、监事会、总裁室四个层级上下联动的合力, 不断提高规范治理、精细化管理水平。三是聚焦三大领域: 在传统两大优势业务领域医卫和政务的基础上, 立足股东的行业优势, 整合资源, 布局数智医卫、数智政务、数智金融三大业务领域, 加速转型升级。四是瞄准两条赛道: 完整、准确、全面贯彻新发展理念, 实业为主, 金融助力, 双管齐下促发展。五是实现一个目标: 通过共同努力, 实现经营业绩好转。

问 52: 如果 2024 年还亏损, 建议换一个领导班子。

答 52: 公司新一届管理层统一思想, 坚定信心, 坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”的总基调, 明确以发展为第一要务, 在保证业务稳定性的基础上, 稳步推进新的业务领域, 加强云化服务, 提高稳定收入来源占比, 坚持先做强再做大, 在做专做优的基础上不断发展壮大, 推动公司高质量发展, 不断提升公司核心竞争力及盈利能力。

问 53: 什么时候可以扭亏, 有个时间表吗? 股价这么低, 有没有高管回购增持的计划?

答 53: 公司未来如有回购计划, 会严格按照相关法律法规履行信息披露义务。目前暂无应披露而未披露的信息。感谢您的关注。

问 54: 公司高管工资年年这么高, 股价年年创新低, 怎么几年从未见过公司高管增持公司股票呢? 是对公司没有信心吗?

答 54: 公司未来如有回购计划, 会严格按照相关法律法规履行信息披露义务。目前暂无应披露而未披露的信息。我们对公司未来发展充满信心。

问 55: 随着数字化进程的加速, 公司在信息技术服务领域有哪些新的市场机遇和挑战? 公司将如何应对?

答 55: 公司所处市场环境复杂多变, 尽管面临挑战, 但同时也孕育着巨大机遇: 国家数据局挂牌成立, 进一步加快全国统一、辐射全球的数据大市场的建设, 推动数字经济加速发展; 人工智能技术实现飞跃式发展, 快速步入大模型时代, 成为新质生产力的引擎。面对不断变化的竞争态势和竞争格局, 公司进一步夯实内功, 制定了 2024 年度经营管理计划, 坚持先做强再做大, 深化改革、完善机制, 积极推动转型发展, 提质增效。新质生产力方面, 公司将紧盯科研成果商业化。推动核心技术应用, 重点研发和推广全栈式数据服务产品、技术平台产品和人工智能技术产品。推进数据要素市场化运营, 研发数据要素孵化器, 探索合规的数据产品交易机制、运营型数据服务架构和商业模式。与区域数交所共建行业创新中心, 聚焦数据流通与交易服务, 打造数据服务和产品爆款, 形成可持续的商业收入。开掘非功能性需求商业价值, 抢抓信创发展机遇, 助力公司主营业务扩大市场份额。完善产品全生命周期管理, 加强效益目标的评估和确认, 效益不足的老产品加速退出, 新产品严格控制立项。打造平台工程和知识工程能力, 搭建 DevOps、MLOps 工具平台, 提高软件研发规范性和效率; 推进行业知识工程收集储备, 积累形成公司重要知识数据产权。

问 56: 请问公司近期有资产收购或者并购计划吗?

答 56: 公司如有相关事项将按照规定进行披露, 目前暂无应披露而未披露的信息。

问 57: 请问 2023 年为什么存货减值那么多? 接项目的时候, 有没有严格把控呢?

答 57: 公司人工等成本支出相对固定, 但受公司签单规模下降影响, 导致单位产出成本增加, 合同毛利下降; 同时, 部分客户预算缩减, 导致部分项目实施成本大于销售价格; 以上综合因素导致本期账面存货存在减值迹象, 根据企业会计准则计提存货跌价准备。

问 58: 公司自从换届以来, 营收连续三个季度下滑 50%, 原因是什么, 有什么应对措施? 另外国寿对贵公司的定位是什么? 当初和国寿签订的 3 年 45 亿关联交易未来是否会继续实施?

答 58: 公司确定了“54321”工程为总体发展战略。即立足五类业务: 在做深功能类项目, 挖掘非功能类项目商业价值, 加强云化服务, 做广平台化服务和流量业务等五方面发力, 不断做强软件开发, 做大业务规模。依靠

四层联动：紧紧依靠党委会、董事会、监事会、总裁室四个层级上下联动的合力，不断提高规范治理、精细化管理水平。聚焦三大领域：在强化优势业务领域的基础上，立足股东的行业优势，整合资源，深度布局数智医卫、数智政务、数智金融三大业务领域，加速转型升级。同时，业务发展有所侧重，集中优势兵力，深耕华东、华南、华北、西南和华中的重点区域市场，在重点区域市场拓展建立深度合作生态圈。瞄准两条赛道：完整、准确、全面贯彻新发展理念，实业为主，金融助力，双管齐下促发展。实现一个目标：通过共同努力，实现经营业绩好转。中国人寿是公司的第一大股东，也是重要客户之一，对于中国人寿，公司的原则是依靠不依赖，公司将立足提升自身能力，为包括中国人寿在内的所有客户提供技术支持和服务，谢谢！

问 59：请问上一届董事长和这一届董事长，是不是不主管公司的业务，从来没见过怎么为公司说过话的感觉。

答 59：公司两届董事长均关注和支持公司的经营管理以及业务发展，参与公司重大事项的决策。谢谢。

问 60：公司财务部门的有降本增效的具体措施吗？

答 60：公司将遵循效益优先原则，优化统筹资源和费用，推行节流、挖潜、增效等管理措施，开创高效能管理新局面。财务部门依循建好制度、建准预算、建强采购、建优费用和健全系统的思路不断提升专业水平，进一步夯实以财务为重心的经营管理体系。

问 61：数据入表，请问公司是否有数据资产？未来是否能入负债表？

答 61：公司将会按照《企业数据资源相关会计处理暂行规定》进行相关会计处理，对现有数据的治理情况进行梳理，对相关数据进行甄别和分析，判断能否登记为数据资产。

问 62：人寿接手以后为什么业绩一直为负，管理层工资一直加？

答 62：2019 年中国人寿入股以来，公司受历史包袱较重、市场竞争加剧、战略板块孵化等因素综合影响，实施成本和经营成本费用在 2019、2020 年出现较大增长，导致 2019 年和 2020 年公司经营业绩出现大额亏损。但是公司通过转变公司战略、加强内部管理、加速业务转型、提升内部协同等一系列改进举措已显现初步效果，2021 年公司实现扭亏为盈。然而 2022 年以来公司受市场竞争格局变化等因素影响，公司经营活动受到重大负面冲击，收入规模同比下降，项目成本提升，2022、2023 年持续亏损。公司管理层的薪酬政策由公司董事会、薪酬与考核委员会按照公司相关制度规定和审批程序确定，2023 年高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%，并未出现持续增长。感谢您的关注。

问 63：回复的信息能否从实际出发，高管目前的待遇还是高于市场其他同类型的高管，而且真的需要这么多高级副总裁吗？前任高管的管理失误，有没有追责，辞职就完事？

答 63：公司坚持优化薪酬结构，力求薪酬水平与公司整体经营规模、业

绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，将公司整体人工成本控制在合理水平。

问 64：广大股东都是看好了公司的发展前景才做了贵公司的小股东。希望新的领导班子用心经营公司。经营好公司，给广大中小股东创造更多价值。

答 64：公司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，持续优化经营策略，提升盈利能力。感谢您的建议与关注。

问 65：公司考虑改名国寿数据吗？

答 65：公司更名属于重大事项，如有相关情形，公司将根据相关规定进行披露，目前暂无应披露而未披露的信息，谢谢。

问 66：公司大模型落地怎么变现，怎么盈利？

答 66：公司各业务单元和子公司立足优势，积极备战模型即服务的 MaaS 时代。城市治理领域，研发城市之眼视频智能平台，形成了 20 余个视频智能模型；结合行业场景形成了企业信用风险、伤害检测、大数据辅助工伤、检察法律监督、轨交人群预测和区域消防风险预测等一系列算法及数据模型。医疗健康服务领域，智糖 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；精准健康认知计算系统-灵素融入 OCR 和大模型能力，提供多项检后健康管理智能服务，已落地国寿大健康平台；基于 OCR 的医保零星报销智能受理平台实现票据自动识别录入，落地 5 省 10 市；智能感知照护盒提供人体姿态预估算法，解决养老等照护服务过程中，隐私保护和过程监护的矛盾冲突。万达信息旗下参股公司浙江宁唐健康大数据科技有限公司和北京知信行科技发展有限公司（瑞康医药集团成员）签订首单数据交易，数据产品为《糖尿病并发症筛查模型》。该产品可实现糖尿病患者的早期筛查和风险评估，帮助糖尿病患者加强健康管理和改善治疗效果。

问 67：人寿入股公司这几年来没有所谓的困境反转，反而病入膏肓了，请问人寿是否有聘请职业经理人来进行管理，摆脱现在的困局？

答 67：公司高管团队背景复合，既有资深的科技行业从业经验，又有丰富的企业管理经验，满足公司发展需要。公司新一届管理层统一思想，坚定信心，坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”的总基调，明确以发展为首要任务，在保证业务稳定性的基础上，稳步推进新的业务领域，加强云化服务，提高稳定收入来源占比，坚持先做强再做大，在做专做优的基础上不断发展壮大，推动公司高质量发展，不断提升公司核心竞争力及盈利能力。

问 68：公司研发投入远远大于同行，是否有举措，提高研发投入转化成业绩？

答 68：公司对研发项目的立项、过程、验收均有相应的制度管理以及考

核要求，谢谢。

问 69：请问公司经营情况日益趋差，独立董事是否勤勉监督公司的运营情况，特别管理层日常的所作所为，公司在立项目的过程中，以及在运营中是否存在较大的问题？

答 69：公司独立董事严格按照相关法律法规、规范性文件以及制度的规定要求，积极出席相关会议，认真审议各项议案，利用自己的专业知识做出独立、公正的判断。勤勉尽责，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用。

问 70：请问公司董事长为什么没来参加公司的业绩说明股东交流会，是对中小股东不在乎吗

答 70：公司董事长对公司广大投资者一直非常关心和重视，因公务原因无法参加线上交流，我们将努力经营好公司，回报广大股东。

问 71：公司十大股东里面有两股东开了转融通的业务，变相做空公司股价，请去沟通一下

答 71：公司持续与相关股东保持沟通。

问 72：感觉公司在退市的路上又进了一步！

答 72：根据相关规定，公司目前没有被 ST 的风险。我们将全力改善公司经营，提升公司盈利能力，谢谢。

问 73：公司如果 2024-2025 年继续亏损，是否会被 ST？管理层有没有预案？

答 73：根据相关规定，公司目前没有被 ST 的风险。我们将全力改善公司经营，提升公司盈利能力，谢谢。

问 74：连续亏损企业会 ST，退市吗？

答 74：根据相关规定，公司目前没有被 ST 的风险。我们将全力改善公司经营，提升公司盈利能力，谢谢。

问 75：贵司与中国人寿的战略合作协议去年已经到期，双方是否还有续签意向？

答 75：感谢您对万达信息的关注。公司始终积极推进与中国人寿的业务协同。涉及关联交易的项目，公司均严格按照相关法律法规的要求，履行相关审批程序并及时进行信息披露。

问 76：希望别用卖保险的思维，管理信息化公司了。

答 76：感谢您的建议。公司新一届管理层统一思想，坚定信心，坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”的总基调，明确以发展为第一要务，在保证业务稳定性的基础上，稳步推进新的业务领域，加强云化服务，提高稳定收入来源占比，坚持先做强再做大，在做专做优的基础上不断发展壮大，

推动公司高质量发展，不断提升公司核心竞争力及盈利能力。

问 77：请独立董事多给公司发展建言献策，多了解外面的市场情况，多学习，尽职尽责。

答 77：感谢您的建议。公司独立董事严格按照相关法律法规、规范性文件以及制度的规定要求，积极出席相关会议，认真审议各项议案，利用自己的专业知识做出独立、公正的判断。勤勉尽责，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用。

问 78：如果公司内部管理太复杂，可以请 IBM 来指导一下。

答 78：感谢您的建议。

问 79：建议：（1）万达公司是一个传统软件公司，互联网基因很差，建议公司从资本层面深化和抖音的合作，在抖音平台建立万达健康频道，聚集 C 端流量来源和变现渠道。目前市场上对万达信息根本毫无认知。（2）建议采用美国开源的 ALOHA 移动机器人平台，开发一套家庭健康保姆机器人，结合云端赋能，可用于健康数据采集、医疗服务和养老照护，这非常有前途，会迅速吸引资本市场的认同，公司改观可期。

答 79：感谢您的建议。

问 80：别“54321”了，资本市场听了就头疼，太杂乱了，做精做强做大一件事，很专注很鲜明很可行，就会吸引资本市场，真要改变摊一大堆滥竽充数的思维，一件事也做不好

答 80：感谢您的建议。

问 81：数字化时代正在扑面而来，万达信息一直不赶趟，肯定跟内部的运营效率有关系，请总裁多深入了解员工基层情况，并主导解决问题。

答 81：感谢您的建议，我们深知，人才是发展的关键，未来，公司将坚持五湖四海，坚持公开、公平、公正，做到选人要准、用人要狠、管人要严、待人要好，努力造就一支讲政治、精技术、懂业务、善经营、守纪律的高素质队伍。

问 82：公司账面上还有 12 亿多，公司可以拿出 1.2 亿出来回购股份，这样更能说明公司的信心。

答 82：感谢您的建议，未来如有回购计划，公司会严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

问 83：公司账面上有 12.43 亿现金，如果对公司未来充满信心。请问未来是否会回购公司股份？

答 83：感谢您的建议，未来如有回购计划，公司会严格按照相关法律法规履行信息披露义务。

问 84：请财务部门多了解同行业哪块的业务的毛利润比较高，可以指导

业务部门侧重开发哪块市场啊，比如智慧政务的毛利率基本是亏损的，公司没必要在那投入大量人力物力。

答 84：感谢您的建议。公司董事会、经营管理层及全体员工将齐心协力，努力提升业绩，促进持续稳定发展。努力为投资者创造更大的价值和实现更好的回报，感谢您对公司的关注与支持！

问 85：万达信息这几年几十亿的巨额亏损，净资产减值严重，再不采取果断有效措施，离退市也不远了！中国人寿委派的团队要明白：在完全市场化充分竞争的行业运作一家上市公司和垄断牌照呵护下的央企国企完全不同，按照在央企做职业经理人的方法和缓慢作风是不可能做好万达信息这类公司的，必须要有如履薄冰的危机意识，必须要有攻城掠地主动开拓的竞争必胜的意识，必须要有成就自己对得起投资者的使命感，否则你们对得起自己的良心吗？

答 85：感谢您的建议，就如何改善经营业绩，管理层一直在深入思考，我们定将竭尽全力提升公司盈利能力，力争扭转经营困境，谢谢。

问 86：从蛮牛健康的项目可以看出，公司产品策划能力和技术开发能力非常落后，这种产品模式对用户毫无吸引力，用户体验极差，根本没有流量，浪费巨额资金。平台刚出来就向公司提醒过，但公司一意孤行，目前果然证明这个平台就是个垃圾，建议深刻反思。

答 86：感谢您的建议，关于蛮牛健康的商业模式公司一直在持续探索和改进中。

问 87：建议公司走出去，请进来！走出去，即与同行互相学习交流，在业务上更精进，请进来，即主动邀请机构到公司来参观调研。向市场传递积极因素！同时高管增持维护企业形象，增加投资者信心！

答 87：感谢您的建议，公司将通过多种方式保持与投资者的交流，传递公司声音，增进投资者信心。

问 88：可能你们卖保险厉害一些，找个能管理好信息化公司的人管理，公司运营好了，不影响你们拿高薪的。

答 88：感谢您的建议。

问 89：公司真的需要这么多高级副总裁嘛？

答 89：感谢您的建议，公司将根据发展战略规划，不断优化组织架构，适应未来发展需要。感谢您的关注。

问 90：为什么人寿成为第一大股东后公司开始亏损？

答 90：2019 年中国人寿入股以来，公司受历史包袱较重、市场竞争加剧、战略板块孵化等因素综合影响，实施成本和经营成本费用在 2019、2020 年出现较大增长，导致 2019 年和 2020 年公司经营业绩出现大额亏损。但是公司通过转变公司战略、加强内部管理、加速业务转型、提升内部协同等一系列改进举措已显现初步效果，2021 年公司实现扭亏为盈。然而 2022 年以来公司受市场竞争格局变化等因素影响，公司经营活动受到重大负面

冲击，收入规模同比下降，项目成本提升，2022、2023 年持续亏损。未来公司管理层将努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，持续优化经营策略，提升盈利能力。感谢您的建议与关注。

问 91：公司一直大面积塌方式的亏损，为什么？

答 91：2019 年中国人寿入股以来，公司受历史包袱较重、市场竞争加剧、战略板块孵化等因素综合影响，实施成本和经营成本费用在 2019、2020 年出现较大增长，导致 2019 年和 2020 年公司经营业绩出现大额亏损。但是公司通过转变公司战略、加强内部管理、加速业务转型、提升内部协同等一系列改进举措已显现初步效果，2021 年公司实现扭亏为盈。然而 2022 年以来公司受市场竞争格局变化等因素影响，公司经营活动受到重大负面冲击，收入规模同比下降，项目成本提升，2022、2023 年持续亏损。未来公司管理层将努力做好经营管理，不断提升公司核心竞争力，持续优化经营策略，提升盈利能力。感谢您的建议与关注。

问 92：公司可以向外面学习学习同行吗，同行这两年效益都很好。

答 92：感谢您的建议，公司会虚心向同行学习借鉴。

问 93：公司很久没有金融机构来访调研了，公司可以多邀请一下。

答 93：非常感谢您的建议。后续我们将加强与投资者的交流，采取多种形式，包括邀请金融机构来访调研等，及时准确传递公司价值。

问 94：高管薪酬 1851 万元，同期下降 1467 万元，降幅 44.21。我们觉得这样的降幅还不够，对应目前这样的经营业绩，还应该再降。

答 94：非常感谢您的建议。

问 95：总裁请问刚才您讲到的公司新成立的智慧金融中心，我了解到您原为中国人寿电子商务公司的执行董事，智慧金融中心的业务布局是否与之有联系？

答 95：智慧金融中心的定位是：第一落实“科技赋能国寿”的战略，加强与中国人寿的业务协调。第二，统一对接国寿体系，统一整合公司内外部资源，统一向国寿提供服务。第三，在协同国寿的基础上向其他保险公司和金融企业输出解决方案和产品、服务。

问 96：医健养老服务收入和企业员工健康管理服务收入能增加，有扩展，别的企业至少明确在走这个路径。万达到底想怎么推进？

答 96：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。面向 G 端市场，参与包括民政部金民工程全国养老服务管理系统（一期）建设、参与上海、宁夏、江苏、贵州等多个省级养老政府监管平台建设、参与江苏南通、浙江温州、河北张家口、宁夏吴忠市等市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。面向 B 端市场，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。近期，公司积极参与中国人寿“大健康、大养老”的规划，力争为探索“保险+养老”的模式做出贡献。

问 97：公司的现金流出现了巨大亏空，请说明原因？

答 97：2019 年国寿入股以来至 2023 年末，公司累计实现经营活动现金流净流入约 3.9 亿，公司经营活动现金流平稳。未来公司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，持续优化经营策略，提升盈利能力。

问 98：请问公司有没有一种部门，是天天思考总结把公司技术实力转化为市场经济收入的那种，类似智囊部门的，提高公司技术变现的能力的部门。

答 98：2024 年，公司中台部门将聚焦科研成果商业化。

问 99：请问公司如何把业务从做系统转变到充分利用丰富的数据资源运营系统，将数据变现？

答 99：2024 年，公司将聚焦新质生产力，紧盯科研成果商业化。推动核心技术应用，重点研发和推广全栈式数据服务产品、技术平台产品和人工智能技术产品。推进数据要素市场化运营，研发数据要素孵化器，探索合规的数据产品交易机制、运营型数据服务架构和商业模式。与区域数交所共建行业创新中心，聚焦数据流通与交易服务，打造数据服务和产品“爆款”，形成可持续的商业收入。公司积极探索公共数据授权运营，已经取得浙江省永康市公共数据授权运营资格，公司将依托股东资源优势，依法在商保快赔场景进行探索。另外，2023 年 10 月，万达信息旗下参股公司浙江宁唐健康大数据科技有限公司和北京知信行科技发展有限公司（瑞康医药集团成员）签订首单数据交易，数据产品为《糖尿病并发症筛查模型》。该产品可实现糖尿病患者的早期筛查和风险评估，帮助糖尿病患者加强健康管理和改善治疗效果。

问 100：连续亏损的原因找到了吗？讲干货、讲主观、讲教训。

答 100：2023 年度业绩亏损的主要原因，包括：（1）公司客户信息化建设预算投入的规模阶段性收紧，投入模式也存在一定程度的调整，但相关建设标准和服务需求却持续提升，叠加信息技术快速迭代、市场竞争格局发生变化等因素，综合导致公司在报告期内新签规模同比下降，新签当期转化收入不足。（2）虽然公司客户预算投入周期性承压，但公司立足社会责任及公司品牌价值，对公司承接的关系到国计民生的重点工程及战略项目的投入规模并未降低，服务品质务必保持高水准。尽管公司通过持续推进降本增效举措，使得人工成本及费用总体支出规模同比下降，但新签及营业收入规模短期内下滑比例更大。（3）公司布局战略业务、服务重要客户的重大战略实施，进行前期投入，当期尚未产生实际收益；公司营业收入规模及毛利率水平下降，部分资产存在减值迹象。（4）为加强公司核心竞争力，引领行业发展，保持市场地位，公司持续推动人工智能、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深度融合，虽然公司经营业绩短期内承压，但公司仍着眼长远，在研发投入规模上持续保持了一定增长。公司已积极采取措施，坚持数字化转型的战略方向，继续开源节流，增强发展新动能。2024 年一季度，公

司新签规模较上年同期略有增加，呈现向好态势。

问 101：请问公司一个月全员工资占比公司开销是多少？具体数字是多少？

答 101：2023 年度公司全年支付的职工薪酬金额为 15.3 亿，员工薪酬的具体情况在年报相关部分有详细披露，如需要请查阅。感谢您的关注！

问 102：贵司在公共数据方面是否有所布局，是否有已经成熟的商业模式变现？

答 102：2023 年 8 月，万达信息获得国家数据管理能力成熟度（DCMM）乙方四级（量化管理级）证书，成为上海市首家、全国前五家通过 DCMM 乙方四级认证的企业，标志着公司已具备国家认定的乙方高等级的数据管理服务能力。万达信息也成功入选“2023 年度优秀数商（技术驱动型）”名录。2023 年 10 月，万达信息旗下参股公司浙江宁唐健康大数据科技有限公司和北京知信行科技发展有限公司（瑞康医药集团成员）签订首单数据交易，数据产品为《糖尿病并发症筛查模型》。该产品可实现糖尿病患者的早期筛查和风险评估，帮助糖尿病患者加强健康管理和改善治疗效果。2024 年 3 月，万达信息成为永康市第一批公共数据授权运营单位，构建省市级“商保一站式结算平台”并在浙江省全面推广，为医疗数据服务领域的价值释放提供实践样本。未来，公司将聚焦新质生产力，紧盯科研成果商业化。推动核心技术应用，重点研发和推广全栈式数据服务产品、技术平台产品和人工智能技术产品。推进数据要素市场化运营，研发数据要素孵化器，探索合规的数据产品交易机制、运营型数据服务架构和商业模式。与区域数交所共建行业创新中心，聚焦数据流通与交易服务，打造数据服务和产品“爆款”，形成可持续的商业收入。

问 103：业绩这么差，高管拿了这么高工资，有什么想法呢？

答 103：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台健全了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。

问 104：人寿入股万达五年之久，一共累计亏损 20 多亿，高管年薪百万，合理吗？

答 104：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司

进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台健全了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。

问 105：年年亏损，继续亏损！你们管理层工资几百万的年薪！怎么对得起股东？

答 105：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台健全了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。

问 106：公司高管薪酬根本不匹配公司经营业绩，请公司总裁主持公道，设立符合公司长远发展的更合理的薪酬体系！

答 106：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台健全了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。

问 107：公司高管年薪都是百万以上，远高于其他同行，但是公司营收年年只减不增，净利润更是大幅度亏损，请问公司管理层对此是否“心安理得”？

答 107：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水

平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台健全了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。

问 108：放眼 A 股市场，万达信息管理 10 多个 300 万的年薪，这样合理吗？

答 108：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台健全了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。

问 109：中国人寿接管万达信息以来的 5 年里，不仅原有业务越做越差，从赢利做多巨亏，公司市值只剩下原来的三分之一，成为行业最差的公司，而原公司管理层的薪资却大大高于同类型赢利的上市公司水平，为什么？建议取消那些耗费公司资源而发展无望的项目和子公司，削减臃肿低效低能的人员，用最优秀的人才，专注到能提高公司核心竞争力（能快速聚集流量，能不断增加收入）并吸引资本市场关注和认同的好项目上，少搞虚华的证书。

答 109：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台建立了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。

问 110：中国人寿入股万达信息以来，可以说业绩毫无起色，甚至动摇了发展的根基，而高管们却领着数百万的薪酬。作为新一届薪酬委员会主席，如何兼顾中小投资者、公司中基层员工的利益制定更加有利于公司发展的

	<p>薪酬体系？</p> <p>答 110：2023 年，公司已启动薪酬体系调整，降本增效并初见成效。2023 年度人工支出金额约 15.3 亿，同比下降约 2.24 亿，降幅 12.7%。高管薪酬 1851 万元，同比下降 1467 万元，降幅 44.21%。2024 年一季度，公司进一步深入推进薪酬考核体系改革。一方面，优化薪酬结构。坚持薪酬水平与公司整体经营规模、业绩相匹配，薪酬向一线、骨干、低职级倾斜，实现低保障、高绩效，根据员工对公司的贡献度，实现薪酬有升有降，将公司整体人工成本控制在年初预算范围内，控制在合理水平。目前，已修订经营单位人工成本管理办法，并分前、中、后台健全了公司任命干部的考核和定薪规则。另一方面，优化绩效考核。对不同的组织类型，区分业务与非业务，分类考核；对不同类型员工采用不同的考核指标体系，实现考核结果与定薪、职级晋升有效联动。</p> <p>问 111：公司 2023 年销售毛利率下滑，原因是什么？新的一年如何补救？</p> <p>答 111：2023 年，公司客户预算投入周期性承压，但公司立足社会责任、公司品牌价值及公司长远发展，对公司承接的关系到国计民生的重点工程及战略项目的投入规模并未降低，服务品质务必保持高水准。尽管公司通过持续推进降本增效举措，使得人工成本及费用总体支出规模同比下降，但新签及营业收入规模短期内下滑比例更大。</p> <p>问 112：请问公司有现金奶牛业务吗，公司负债和借款那么高，未来怎么解决？</p> <p>答 112：2019 年国寿入股以来，公司经营性现金流稳定，负债规模持续下降，截至 2023 年末，公司资产负债率下降至 67%。未来公司将不断提升公司核心竞争力，持续优化经营策略，提升盈利能力，将负债规模控制在合理范围。感谢您的关注。</p> <p>问 113：公司负债和借款那么高，未来怎么解决？</p> <p>答 113：2019 年国寿入股以来，公司经营性现金流稳定，负债规模持续下降，截至 2023 年末，公司资产负债率下降至 67%。未来公司将不断提升公司核心竞争力，持续优化经营策略，提升盈利能力，将负债规模控制在合理范围。感谢您的关注。</p> <p>问 114：公司一直强调云化服务，请问云化服务的对象以及公司会采取什么措施去强化云化服务？</p> <p>答 114：目前公司云化服务的对象主要包括政府（G）和机构（B），强化云服务的措施主要是以客户为中心、提升云服务效率、保障云服务安全，增强云服务标准化程度，拓展云服务商业价值实现，包括：降低云服务成本、AI 赋能提升服务能力、加强重点区域运营、生态合作等。谢谢。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-04-29