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 （投资者交流活动）
参与单位名称及人员姓名	柏治资本、渤源资产、财中金控、创悟帮资本、道禾谷基金、德邦证券、东方财富、东亚前海证券、复利基金、国投证券、海利润基金、汉景母基金、航科基金、黑门股权投资基金、华创证券、景华基金、景祥资本、聚然私募、开源证券、蓝海基金、澜宸家办、澜胜基金、明道基金、普华资本、启承家办、荣疆投资、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海证券报社、拓牌基金、天麒基金、西部证券、兴业证券、益全仓投资、优势资本、臻宜投资、中富基金、中国华云控股集团、中开丝路资本、VAE INDUSTRY LIMITED
时间	2026 年 10 月 29 日 15:30~17:00
地点	公司 863 研发基地（上海市联航路 1518 号）
上市公司接待人员姓名	1、副董事长、总裁姜锋先生 2、党委书记、董事、高级副总裁、董事会秘书郑卫东先生 3、党委委员、董事、高级副总裁、财务总监何红女士 4、党委委员、副总裁、智慧金融中心总裁、宁波金唐软件有限公司总裁应桢先生 5、公司人工智能、互联网医疗领域的行业专家及财务管理专家
投资者关系活动主要内容介绍	**副董事长、总裁姜锋先生介绍出席交流会的公司领导；党委书记、董事、高级副总裁、董事会秘书郑卫东先生做公司战略及 2026 年第三季度业绩解读；与会公司领导及专家回复投资者提问。** **投资者提出的问题及公司回复情况：**

	问题 1：公司与国寿签署 43 亿关联交易框架协议，已经签署的合同收入确认金额是多少？后续和国寿协同业务打算如何进一步推进？ **回复：**公司与中国人寿总额 43 亿元的关联交易框架协议在持续落地中，目前已落地的项目主要集中在前期已有成熟合作模式的政策性保险业务领域，该业务领域政策导向清晰、市场确定性强，后续合作规模预计将持续扩大。收入确认严格按照合同条款约定及会计准则执行，具体数据将在公司半年报、年报等定期报告中持续披露，请投资者关注。 另外，需要特别说明的是：关联交易框架协议是公司和中国人寿保险股份有限公司（简称“寿险”）签署的，公司与寿险之间的业务合同属于框架协议项下，已履行了董事会、股东会等法定程序。公司与国寿集团系统内其他成员单位，如财险、养老险、国寿资产等的业务合同不属于框架协议覆盖范围，公司需按照监管规定履行相关审批程序及信息披露义务。近期对外披露的关联交易，即属于前述与国寿体系其他主体发生的交易。 **问题 2：公司前三季度同比大幅减亏，信用减值也得到改善，主要原因是什么？** 回复：2026 年年初至三季度报告期末，公司归属于上市公司股东的净利润-2.07 亿，同比减亏 49.12%。从利润表主要科目变动来看，本期利润率提升主要来自三方面因素：一是营业收入实现同比增长，同时综合毛利率提升 4.07 个百分点，收入规模与盈利水平同步改善，毛利额实现明显增加；二是公司持续推进组织优化、降本增效，优化人员结构，精简后台以及非核心业务人员，报告期期间费用同比下降 5.35%，费用端形成正向贡献；三是公司加大应收账款、长期应收款清收力度，部分长账龄款项实现回款，按照预期信用损失模型转回前期计提的坏账准备。在收入、

	毛利率、费用管控、信用减值转回多重因素共同作用下，公司归母净利润实现较大幅度减亏。 **问题 3：AI 行业发展速度很快， AI 工具会对公司带来哪些方面的影响？** 回复：新的管理团队在 AI 领域做了大量实践。过去一年，公司成本明显下降，盈利能力持续提升，背后的核心原因是软件生产方式的变革。一方面，通过 AI 工具开源拓展业务，另一方面降本提效。对内，公司全面推进 AI 在研发、项目实施等场景中的应用，2026 年新立项项目已要求全面使用，存量项目经评估符合使用条件应用尽用。目前公司约 300+项目已使用 AI，应用场景已覆盖项目实施全过程，在提升交付质量和交付效率方面取得了积极进展。由于项目在业务场景复杂程度、安全要求及 AI 应用深度等方面存在差异，具体应用效果有所不同，根据现阶段项目工时统计，项目交付人效提升 30%以上，部分项目达到 60%。对外，我们把 AI 产品向外输出，在医疗赛道落地便民、助医、辅政、助研四类 AI 产品。不管是行业应用还是数据要素相关业务，都带来了新的业务增长点。 **问题 4:年报中公司分软件开发、运维、系统集成三类业务，请问三类业务未来各自战略发展趋势？** 回复：未来我们重点做强软件开发、服务生态业务。系统集成属于历史延续业务，偏向硬件集成，业务本身依然具备价值，但不是公司未来的核心方向。未来软件开发、服务生态板块收入占比会更大。 **问题 5：公司提到和院士团队合作糖尿病相关项目，想了解公司**

	在合作中输出什么？院士团队输出什么？最终打造什么产品？面向医院提供哪些功能？ 回复：我们和院士、三甲医院科室专家合作，一般以科研合作作为切入点。专家掌握丰富临床医疗经验，但是缺少技术手段，难以把经验沉淀为 AI 数字化系统；公司拥有 AI 技术、系统产品化落地能力，但是缺少顶级医疗专业知识。双方合作，就是把专家医疗经验沉淀，转化成 AI 系统内可以复制的能力。项目有两大推广方向：第一，例如糖尿病项目面向基层医疗推广。国家大力推进强基工程，大医院专家经验需要下沉到基层，AI 相当于打造专家经验分身，辅助基层医生处理专病诊疗工作。第二，打通院内院外服务闭环，一方面帮助三甲医院导流患者，另一方面让患者获得全周期健康管理，实现多方共赢。 和专家院士合作，我们沉淀万达信息自有专病 AI 知识库。这套知识库除项目内使用，还和互联网医院协同。举个例子：比如呼吸睡眠障碍，会产生夜间缺氧，继而导致心血管损伤，诱发高血压、房颤。我们通过面部三维大模型筛查睡眠呼吸障碍高危人群；高危用户佩戴家用传感器采集整夜睡眠数据；数据传回平台分析；互联网医院医生介入，输出整套软件服务包。这套模式已经和国内头部保险机构合作落地。院士个人服务人数有限，但是经验经过 AI 系统沉淀，再结合互联网医院，可以批量服务高净值付费客户，产生面向 C 端的服务收入。 **问题 6：请问公司整体 AI 战略布局如何？稳住现有主业前提下推进 AI，有没有对应的资本开支规划？** 回复： AI 定位是新一届班子重点思考的命题。万达信息定位是：AI+行业应用的服务商，聚焦细分行业落地。我们不会投入资源做大算力基础设施建设，这不是我们的优势。万达信息立足自身行业积累与数据沉淀，坚持小切口、快落地。我们做便民、助医、

	辅政、助研场景落地，每一个项目都绑定具体业务场景。比如和院士合作糖尿病项目、和专家合作阿尔茨海默相关项目，都是单病种垂直落地。大而全的通用大模型是大厂、运营商的赛道，我们专注行业垂直应用，重点落地商业闭环明确、具备真正商业价值的 AI 应用。 **问题 7：公司未来会不会大规模拓展商业保险核保核赔业务？** 回复：公司具备核保核赔技术能力，也持续为各家保险公司提供相关服务，但是这块业务整体规模不大，也不是公司拓展的业务重点。未来公司将重点切入保险销售流程赋能，用数字化工具带动保险公司的保费收入，我们认为这部分业务的机会和空间更大。 **问题 8：公司有统计训练推理中 Token 的费用吗？** 回复：AI 算力方面，大量医疗、政务 AI 应用部署在客户本地环境，原始敏感数据不能出客户侧，推理算力也部署在客户环境，不由我方承担算力成本。训练层面，我们不会从零训练基础大模型，只做行业大模型微调；只有我们自主运营的平台，才会自行采购算力资源。 **问题 9：管理层针对市值管理有哪些举措？董事会对管理层考核机制是怎样？** 回复：公司董事会根据年度公司经营目标及预计经营情况，设定高级管理人员绩效考核指标，市值管理也是考核指标之一。业绩持续改善是市值长期向好的根基，公司将通过做强主营业务、提升核心竞争力、改善经营质量，让公司的内在价值持续增厚。同时，通过规范信息披露，保持和投资者常态化沟通，让市场及时、

	准确地了解公司的真正价值。 **问题 10：金小唐 AI 智能体、白泽晓医疗大模型目前在医院端落地形态是和原有 HIS/EMR 绑定打包，还是独立产品单独收费？** 回复：金小唐 AI 智能体的部署模式支持本地化部署，满足医院、卫健机构全域数据不出域的监管合规要求，配套 SaaS 部署作为可选方案；采用项目制交付，标准化应用包可独立上线，也可对接院内现有 HIS/EMR 等核心系统融合交付，两种方案灵活组合，支持对接适配各类主流业务系统厂商。 白泽晓医疗大模型的部署模式以本地化部署为主，满足医院数据不出院的合规诉求；交付上以项目制交付模式为主，同时支持 SaaS 化部署选项，可根据客户偏好灵活选择。产品以标准化应用包形式交付，既可以作为独立产品单独部署、单独收费，也可与医院既有 HIS/EMR 等核心系统集成打包交付。收费以传统应用软件交付模式为主，同时依托宁波医学人工智能创新应用平台，探索“应用 + 算力 + 服务”的订阅式收费。 **问题 11：医疗数据要素业务，不同省份医疗数据合规、脱敏监管尺度差异，会不会制约跨区域推广？** 回复：不同省份医疗数据合规要求差异会对跨区域数据要素业务的推广产生一定的制约，增加了合规成本，需要按照当地情况予以适配。 **问题 12：公司目前员工总数大概多少？人员是否进入稳定期？后续是否会依靠 AI 继续优化人员规模？** 回复：目前公司人数约为 3500 人。自 2025 年开始，公司依靠 AI 革新生产方式，替代大量传统手工编码工作，是降本非常重

	要的抓手。经过前期管理提升、组织优化及 AI 赋能，公司目前人员结构日趋合理。后续公司将结合市场环境及各业务发展情况，动态调整人员规模及结构，并通过 AI 全面赋能，助力公司人效持续提升，盈利能力进一步加强。 **问题 13：公司资产负债率偏高，请问公司有哪些举措改善资本结构？另外有没有办法改善货币资金账面情况？** 回复：管理层高度重视资本结构管理。改善路径分两端：一是增收，持续稳固提升业务收入；二是节支，人力提效、各项管理成本压降，双向发力改善盈利，改善资产负债情况。 货币资金方面，行业收款结算大量集中在第四季度，所以中期货币资金会阶段性下降，四季度回款之后资金规模会回升，属于行业正常的周期性现象。
附件清单（如有）	
日期	2026-10-29