

万达信息股份有限公司

关于深圳证券交易所

《关于对万达信息股份有限公司的半年报问询函》的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

万达信息股份有限公司（以下简称“公司”、“万达信息”）于 2020 年 9 月 14 日收到贵部发出的“创业板半年报问询函【2020】第 35 号”《关于对万达信息股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“问询函”），就问询函相关事项，公司董事会进行了核实，现特予以回复说明如下：

1.半年报显示，你公司 2020 年上半年实现营业收入 7.95 亿元，同比下降 30.49%；实现归属于上市公司股东的净利润-2.13 亿元，同比下降 668.57%。公司上半年大幅亏损，主要系营业收入同比大幅下滑，但主营业务成本基本持平、管理费用和研发费用等大幅增长导致。其中，管理费用为 1.45 亿元，同比增加 45.40%，主要系研发项目对应的设备结转到固定资产而导致当期折旧额增加、归集口径调整导致以前在其他科目核算的部分费用纳入管理费用核算以及增加了战略规划投入等因素所致；研发费用为 1.96 亿元，同比增加 47.47%，而研发投入同比减少 64.25%。请你公司核实并说明以下情况：

（1）结合报告期内业务开展、主要成本构成及管控的具体情况，说明营业收入大幅下滑的情况下，主营业务成本却与上年同期基本持平的原因。

（2）新增折旧、归集口径调整及战略规划投入影响管理费用的具体情况及金额，以前年度费用归集是否合规。

（3）结合公司整体战略规划及研发投入计划，说明在你公司大力提升核心竞争力及技术能力的背景下，本期研发投入金额同比大幅减少的原因及合理性，并说明去年同期研发费用资本化率较高的原因，前期会计处理是否审慎合理。

回复如下：

一、结合报告期内业务开展、主要成本构成及管控的具体情况，说明营业收入大幅下滑的情况下，主营业务成本却与上年同期基本持平的原因。

2020 年半年报与 2019 年半年报比较如下：

单位：万元

收入类型	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
软件开发收入	29,631.43	20,366.48	31.27%	52,734.54	27,291.35	48.25%
运营服务收入	18,988.97	9,580.86	49.55%	18,213.89	8,265.63	54.62%
集成收入	30,856.84	27,035.49	12.38%	43,383.93	35,427.32	18.34%
合计	79,477.24	56,982.82	28.30%	114,332.36	70,984.29	37.91%

由上表所得，公司 2020 年上半年主营业务收入较同期下降了 30.49%，主营业务成本较同期下降了 19.72%。

1、新收入准则影响：2020 年适用新收入准则，原采用完工百分比法确认收入的，根据新收入准则的规定，公司软件开发业务与系统集成业务，收入确认时点变更为在项目竣工验收后确认收入。

2、疫情影响：2020 年上半年，因全球新型冠状病毒感染肺炎疫情的爆发，公司及上下游客户复工延迟，各项业务开展进度放缓，公司销售经营及降本增效工作受到了一定的影响，导致部分项目的工期延长，增加相应的投入成本。公司作为行业领先企业，为了有效增加政府防疫的手段，在健康码技术等方面都是不计或者少计收入的投入。此外，公司在疫情期间没有降薪裁员，使得项目的人力成本亦有所上升。

3、战略投入因素影响：因战略转型人员的储备需要，公司持续加大了对技术人员的投入；并加大了在健康管理和智慧城市两大战略孵化板块的前期投入。

受以上三重因素的影响，使得公司主营业务收入和主营业务成本都同比下降，但成本的下降幅度小于收入。

报告期内疫情期间，虽然成本出现了非常规性的增加，但是公司管理层通过强化项目合同目标管理，严格控制相关成本费用，提升项目执行效率，优化公司业务结构，加大激励力度等内部管控措施，有效遏制了疫情期间成本大幅增加的势头，报告期内的毛利率同 2019 年度毛利率 22.86% 相比还有一定的提升。

二、新增折旧、归集口径调整及战略规划投入影响管理费用的具体情况及金额，以前年度费用归集是否合规。

本报告期管理费用及上年同期数据如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月
工资薪酬	8,442.42	7,807.49
期权费用		-223.51
折旧与摊销	2,393.92	1,416.74
办公费及其他	3,633.36	950.59
合计	14,469.69	9,951.31

1、新增的折旧：主要是2017年发行的可转债募投项目“新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目”于2019年6月完工，合计资本化总额为6.75亿。其中2018年12月对此募投项目部分完工项目结转至无形资产，金额为2.84亿；在2019年6月项目全部完工后，将剩余金额3.91亿全部结转，其中3.23亿结转至无形资产，0.68亿结转至固定资产，折旧年限为4年。此固定资产的新增导致本报告期新增折旧费金额约850万。

2、组织框架的调整以及战略规划投入

1)、新的组织框架增加蛮牛健康、项目与资源管理部等新部门，公司上半年大力筹建蛮牛健康平台以及加强公司内部管控，新设的部门费用化投入合计约340万；

2)、公司借助于国际知名咨询公司等专业的第三方机构对公司组织框架的建立，战略投资的规划和咨询，财务中心共享中心的建立等一系列战略的投入，这些战略化投入是在新的管理层到位后重新设立规划，导致本报告期此项费用增加金额约1400万。

综上所述，折旧的增加是由于基数的增加所致，部分费用的增加主要是为了开拓新业务以及加强内部管控而新设部门增加投入所致，费用的归集方法和以前年度一致，归集合规。

三、结合公司整体战略规划及研发投入计划，说明在你公司大力提升核心竞争力及技术能力的背景下，本期研发投入金额同比大幅减少的原因及合理性，并说明去年同期研发费用资本化率较高的原因，前期会计处理是否审慎合理。

2020年半年度研发投入与上年同期数据如下：

单位：万元

	2020年半年度	2019年半年度	变动额	变动比例
研发投入金额	12,261.51	34,295.68	-22,034.16	-64.25%
其中：资本化投入	3,451.65	28,404.77	-24,953.11	-87.85%

2020年半年度资本化投入与上年同期数据如下：

单位：万元

资本化投入项目	2020年半年报	2019年半年报	变动额	变动比例
新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目		16,396.43	-16,396.43	-100.00%
新一代智慧医疗一体化HIS平台及应用系统	2,021.68	6,564.36	-4,542.68	-69.20%
智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台	330.08	4,178.28	-3,848.20	-92.10%
零星开发项目支出	1,099.90	1,265.70	-165.81	-13.10%
合计	3,451.65	28,404.77	-24,953.11	-87.85%

由上表所得，2020年半年度研发投入比上年同期减少2.20亿，减少的比例为64.25%，主要是资本化项目投入减少所致。2020年半年度资本化投入金额0.35亿，上年同期投入金额2.84亿，减少2.49亿。减少的原因主要为：1）可转债一期募投项目“新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目”减少投入1.63亿，此项目已于2019年6月完工，之后无此项目的投入支出；2）可转债二期募投项目“新一代智慧医疗一体化HIS平台及应用系统”和“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”项目建设期分别为24个月和26个月，目前均处于建设阶段。本报告期比上年同期减少投入0.8亿，主要受2020年度国内经济增速下行，软件和信息技术行业竞争加剧，叠加新冠肺炎疫情等多重因素影响，上述项目投资及建设进度出现一定滞后，从而导致投入的减少。

公司研发投入金额自2018年起有大幅的增长，主要由于公司业务转型和升级与提升技术和产品核心竞争力密切相关。为了保持行业优势，保证研发项目的如期完成，公司分别于2017年、2019年发行了两次可转换公司债券募集资金，专项资金的投入为公司保持技术创新提供了保障，也为公司的可持续发展奠定了基石。

去年同期研发费用资本化率较高的原因系公司战略部署及获得募集资金支持所致，对应资本化项目投入与公司业务转型和升级相匹配，提升技术和产品核心竞争力密切相关。在募投项目专项研发投入结束后，资本化金额将大幅下降。

综上所述，本期研发投入金额同比大幅减少主要是一期募投项目完工所致，

报告期项目专项研发投入结束而导致资本化金额大幅下降；同时去年同期研发费用资本化率较高是公司战略部署及获得募集资金支持所致。

2.半年报显示，存货期末余额为 21.20 亿元，占净资产的比例为 74.33%。因执行新收入准则，你公司对软件开发业务和系统集成业务中的部分合同进行了重新评估，将原采用完工百分比法确认收入、新收入准则下属于“在某一时点履行履约义务”的合同的收入确认时点变更为在客户取得相关商品控制权时点确认收入，调整了相关项目前期已确认的收入和成本的累计影响数，其中期初应收账款调减 4.27 亿元，期初存货调增 12.56 亿元，期初合同负债调增 13.23 亿元，期初未分配利润调减 3.64 亿元等。请你公司核实并说明以下情况：

(1) 结合上述存量业务合同的具体条款，说明判断相关合同不满足在某一时段内履行履约义务三个条件的原因，相关会计判断及期初数调整是否符合新收入准则的有关规定。

(2) 你公司在报告期内对存货中开发成本增加计提存货跌价准备 1,060.06 万元，转回 5,837.36 万元。你公司在 2019 年对开发成本计提跌价准备 7.72 亿元。请你公司说明报告期内存货跌价准备计提及转回的依据，并说明存货跌价准备计提是否充分。

请会计师对前述问题发表专业意见。

回复如下

一、结合上述存量业务合同的具体条款，说明判断相关合同不满足在某一时段内履行履约义务三个条件的原因，相关会计判断及期初数调整是否符合新收入准则的有关规定。

(一) 相关存量业务合同

公司执行新收入准则，影响收入确认时点变更的相关存量业务合同指软件开发业务和系统集成业务中部分相关的合同。

其中，软件开发业务指，根据客户的需求，利用开发工具为客户提供一整套实现某种功能的软件产品或者利用已有产品进行的二次开发以满足客户的某种特定需求；系统集成业务指，根据用户的需求和投入资金的规模，应用各种计算机网络相关技术，选择各种软硬件设备，经过集成设计，安装调试等大量技术性

工作使系统能够满足用户对实际工作要求。主要包括软硬件集成、网络布线等。

公司执行新收入准则，影响收入确认时点变更的软件开发业务和系统集成业务中，具有代表性的合同条款如下：

合同内容	软件开发业务	系统集成业务
主要条款	经签署的软件开发业务条款主要涵盖： (1) 服务范围及服务清单；(2) 定价条款；(3) 技术要求；(4) 结算条款；(5) 违约责任	经签署的系统集成业务条款主要涵盖： (1) 功能清单及设备清单；(2) 定价条款；(3) 技术参数及要求；(4) 结算条款；(5) 违约责任
形成成果	软件开发业务一般会形成如下成果：(1) 客户的具体需求；(2) 实现的具体功能；(3) 技术参数标准；(4) 技术方案	系统集成业务一般会形成如下成果：(1) 客户的具体需求；(2) 实现的具体功能；(3) 技术参数标准；(4) 技术方案
履约过程	软件开发业务合同的履约过程主要包括： (1) 根据项目的内容，确定关键服务阶段及具体的时间节点；(2) 明确项目初验、终验的方式和条件	系统集成业务合同的履约过程主要包括： (1) 根据项目的内容，确定关键服务阶段及具体的时间节点；(2) 明确分阶段验收的具体形式
合同定价	软件开发业务的定价一般会依据工作量清单计算标准人工、预计外采成本、参考市场毛利率以及成本加成，经过双方协商确定，并明确约定在合同条款中	系统集成业务的定价一般会依据工作量清单计算标准人工、预计外采成本、参考市场毛利率以及成本加成，经过双方协商确定，并明确约定在合同条款中
结算时点	软件开发业务合同中通常以形成成果的关键进度作为里程碑时点，约定具体的付款时间节点	系统集成业务合同中通常以形成成果的关键进度作为里程碑时点，约定具体的付款时间节点

(二) 企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- 1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。
- 2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品。
- 3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。

有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。

鉴于公司向客户提供的软件开发业务和系统集成业务的商品性质，客户无法

在公司履行履约义务的同时，即取得并消耗了公司履约所带来的经济利益，因此不满足上述条件一。

鉴于公司不需要在客户的办公场地进行软件开发业务和系统集成业务的全过程，同时软件开发业务和系统集成业务的生产过程中，客户并不能够合理利用生产过程中形成的程序、文档，并从中获得几乎全部的经济利益，故而客户不能够控制公司履约过程中在建的商品，因此不满足上述条件二。

鉴于公司根据客户具体需求提供定制化软件开发和系统集成服务，通过合同约定具体的定制化要求，并且按约定进度进行沟通并最终交付，故所产出商品具有不可替代用途。然而合同对价的结算采用合同约定的时点（或里程碑）分期收款、或是在履约义务完成后才有权收款，并非在整个合同期间内均有权收款，且通过合同约定时点结算的形式并不能确保由于客户或其他方原因终止合同的情况下，在任何时点能够补偿公司已发生成本和合理利润的款项，因此不满足上述条件三。

所以，公司相关的存量软件开发业务和系统集成业务不满足在某一时段内履行履约义务判断的三个条件，应当属于在某一时点履行履约义务。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四十三条，首次执行本准则的企业，应当根据首次执行本准则的累积影响数，调整首次执行本准则当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。企业可以仅对在首次执行日尚未完成的合同的累积影响数进行调整。

公司对相关存量业务合同进行了重新评估，将原采用完工百分比法确认收入、新收入准则下属于“在某一时点履行履约义务”的合同的收入确认时点变更为在客户取得相关商品控制权时点确认收入，调整了相关项目前期已确认的收入和成本的累计影响数，相关会计判断及期初数调整符合新收入准则的有关规定。

二、你公司在报告期内对存货中开发成本增加计提存货跌价准备 1,060.06 万元，转回 5,837.36 万元。你公司在 2019 年对开发成本计提跌价准备 7.72 亿元。请你公司说明报告期内存货跌价准备计提及转回的依据，并说明存货跌价准备计提是否充分。

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。公司的存货一般为执行销售合同或者劳务合同而持有，并按项目归集成本，以每个存货项目对应的合

同价格作为存货可变现净值的基础，并将合同价格减去至项目完成时估计将要发生的成本等的金额，确定其可变现净值，其中，估计将要发生的成本以合同预算成本为基础确定。

公司于资产负债表日，按照单个存货项目计提存货跌价准备，将单个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较，对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

报告期内，公司计提存货跌价准备 1,060.06 万元，因已计提存货跌价准备的存货实现销售而转销存货跌价准备 5,837.36 万元，未发生转回存货跌价准备的情况，不影响当期损益。报告期末，公司计提存货跌价准备充分。

3. 半年报显示，应收款项账面净额为 8.71 亿元，你公司对上海久事智慧体育有限公司（以下简称“上海久事”）的应收款项单项计提坏账准备 100 万元，计提比例为 100%；对其余应收账款按照组合计提坏账准备，其中账龄为 3 至 4 年的应收账款账面余额为 6,449.83 万元，4 至 5 年的账面余额为 2,813.06 万元，5 年以上的账面余额为 8,936.07 万元。请你公司核实并说明对于 3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款的明细情况，包括欠款方、企业性质、欠款金额、账龄等，并说明你公司采取了哪些追偿措施，是否已对上海久事及其余债务人提起诉讼，若未起诉，请说明原因。

回复如下：

一、3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款的明细情况，包括欠款方、企业性质、欠款金额、账龄等

应收帐款 3 年以上账龄前十的数据资料如下：

单位：万元

排名	欠款方	企业性质	欠款金额 (3 年以上)	账龄		
				3-4 年	4-5 年	5 年以上
1	上海市卫生健康委员会	事业单位	4,363.46			4,363.46
2	北京市昌平区卫生健康委员会	事业单位	700.00	700.00		
3	重庆市人才交流服务中心	事业单位	630.86	630.86		
4	乌当区卫生和计划生育局	事业单位	557.50		557.50	
5	上海中国航海博物馆	事业单位	447.30	447.30		
6	客户 6	国企	424.80			424.80

7	客户 7	银行	400.40	400.40		
8	客户 8	企业单位	378.40		378.40	
9	客户 9	事业单位	310.00	0	0	310.00
10	客户 10	事业单位	299.35		299.35	
			8,512.07	2,178.56	1,235.25	5,098.26

二、说明你公司采取了哪些追偿措施，是否已对上海久事及其余债务人提起诉讼，若未起诉，请说明原因

公司从管理上高度重视逾期资金的回收，主要采取以下追偿措施：

(1) 强化制度管理

优化和完善关于资金回收的相关管理制度，加大对应收账款、保证金等资金回收考核责任，在应收账款和保证金的业务承办环节，明确产生逾期资金时，根据实际情况，相关责任人员会受到的处罚。

(2) 加大绩效管控

资金回收是业务部门绩效管理中最重要内容之一，占直接责任业务人员绩效权重达到 50%。发生资金逾期的情况时，将对直接责任人员的绩效考核产生重大影响，使得业务人员提升主动性，采取有效手段去追偿回收逾期资金

(3) 组织专项清收

每年采取“三集中”的方式，集中在特定时间、集中成立清收人员、集中专项逾期款项进行清收。采取定目标、定手段、定时间的方式对逾期资金较长的资金进行专项清收。

今年已于 6 月 20 日成立专项清收小组，开始对逾期较长的资金进行专项清收。

(4) 采用有效的追偿手段

主要采取三个方面手段：

第一、协商沟通：销售业务人员电话直接联系客户，上门拜访，上报销售跟踪表，双方协商回款安排及计划；

第二、上门催讨：对于协商不成的客户，销售业务人员加大上门拜访的频率，陈述逾期资金未收回对客户的影响后果，对于催讨不成的客户，再发律师函。

第三、诉讼：经过对客户综合评估及影响后，最后采取法律诉讼手段。

目前公司对上海久事智慧体育公司等客户的逾期资金清收工作还在协商沟通和催讨阶段，因为后期业务还在紧密合作，尚未决定提起诉讼；对于其它 16

个债务人，公司正在准备资料，将以法律手段追偿资金，金额约 2310 万。

4.半年报显示，你公司商誉账面余额为 9.22 亿元，其中因收购宁波金唐软件有限公司（以下简称“宁波金唐”）形成商誉 4.21 亿元，尚未计提商誉减值准备；因收购上海复高计算机科技有限公司（以下简称“上海复高”）形成商誉 5.11 亿元，已计提减值 0.90 亿元。报告期内宁波金唐、上海复高分别实现净利润 3,391.62 万元、137.94 万元，同比下滑 15.10%、77.15%。请你公司结合宁波金唐、上海复高业绩下滑的具体原因，说明下滑趋势是否将持续，宁波金唐、上海复高商誉减值计提是否充分，后续是否存在大额商誉减值风险。

回复如下：

一、宁波金唐业绩下滑的具体原因，说明下滑趋势是否将持续，宁波金唐、上海复高商誉减值计提是否充分，后续是否存在大额商誉减值风险。

1、宁波金唐 2020 年上半年净利润下降原因

单位：万元

项目/报表年度	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
营业收入	9,677.51	9,190.76
减：营业成本	3,406.81	1,764.40
净利润	3,391.61	3,994.60

宁波金唐业务基本独立于母公司万达信息，与万达信息的业务联系主要表现为通过万达信息进行招标并获取客户订单。

2020 年上半年，在疫情的特殊时期，宁波金唐为了保证业务的持续发展，加大了运营维护类项目的投入，使得综合毛利率从 2019 年上半年的 81% 下降到 2020 年上半年的 65%，毛利率的下降导致了净利润的同比下降。

2、说明下滑趋势是否将持续，宁波金唐商誉减值计提是否充分，后续是否存在大额商誉减值风险

虽受疫情影响，宁波金唐 2020 年上半年利润出现下降，但是销售净利润率为 35.05%，与去年全年的平均销售净利润率对比，依然处于较高水平，实际盈利水平未出现明显的下降，目前不存在大额减值的风险。

二、上海复高业绩下滑的具体原因，说明下滑趋势是否将持续，宁波金唐、上海复高商誉减值计提是否充分，后续是否存在大额商誉减值风险。

1、上海复高 2020 年上半年净利润下降原因

单位：万元

项目/报表年度	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
营业收入	1,310.08	5,958.21
减：营业成本	587.19	1,764.40
净利润	137.94	603.80

上海复高自身营业收入由 2019 年 1-6 月的 5,958.21 万元，下降至 2020 年 1-6 月的 1,310.08 万元，下降 78%；净利润由 2019 年 1-6 月的 603.80 万元，下降至 2020 年 1-6 月的 137.94 万元，下降 77.15%。下降的主要原因如下：

- 1)、疫情影响：国内上半年疫情严重影响项目的交付和实施；
- 2)、新收入准则变换：收入确认方法从时段法变更到时点法，从阶段性确认收入方式改变成项目实际交付和验收后一次计入收入。

2、说明下滑趋势是否将持续，上海复高商誉减值计提是否充分，后续是否存在大额商誉减值风险

2014 年万达信息以自有资金 65,000 万元收购上海复高 100% 股权，以此为公司带来更多的公共卫生信息化、区域卫生信息化领域的客户资源，另一方面使得万达信息业务延伸至医院、社区等医疗卫生信息领域的终端，从而建立起完整的医疗卫生信息产业链。收购完成后，公司从战略规划和经营上进行整合，上海复高现已成为万达信息内部的一个医疗事业部，从事 HIS、CIS 系统为主的业务。目前资产组业务主要经营模式为：万达信息接洽业务，签订合同，通过与上海复高进行分包、转包或者一同承做的方式完成项目，或者万达信息直接承做 HIS、CIS 系统等相关项目。万达信息在收购上海复高之前未从事 HIS 系统等相关业务，收购整合后，万达信息也开始经营部分相关业务，而该类相关业务实际均与上海复高资产组有关。

2020 年上半年，万达信息智慧医卫事业中心和复高新签的项目合同金额同比增长 7%，并没有出现大幅下降。2020 年下半年，随着国内疫情的稳定，公司加强内部管理，有效组织项目施工，加快项目交付，上海复高的业务收入会回到

正常水平，盈利能力没有出现明显的下降，并且下半年公司复高医卫事业部新签大单明显增加，业务持续向好的方向发展。目前不存在大额减值的风险。

5.半年报显示，你公司货币资金余额为 9.97 亿元，较年初减少 6.25 亿元。你公司短期借款余额为 32.02 亿元，一年内到期的非流动负债余额为 1.87 亿元，长期借款余额为 0.85 亿元。请你公司结合货币资金情况、债务期限、经营现金流情况和未来投融资安排等，说明是否存在债务逾期情形或逾期风险，是否存在流动性风险，日常经营所需资金周转是否存在困难。如有，请充分提示有关风险。

回复如下：

一、公司货币资金状况

(一) 货币资金情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 9.97 亿元，较年初减少 6.25 亿元。但公司现金余额在近三年同期呈增长的状态。公司近三年同期的货币资金余额如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.6.30	2018.6.30
货币资金余额	99,746.73	75,692.46	76,015.07

由上表可以看出，本报告期较上年同期货币资金余额增长 31.78%。

(二) 现金比率分析

公司近三年同期现金比率如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.6.30	2018.6.30
现金	99,746.73	75,692.46	76,015.07
流动负债	507,195.65	373,574.77	353,345.50
现金比率	0.20	0.20	0.22

由上表可以看出，公司的现金比率在近三年同期无明显变动，短期偿债能力较稳定。

报告期，公司与同行业可比上市公司的现金比率情况对比如下：

证券代码	证券名称	现金余额	流动负债	现金比例
002065.SZ	东华软件	125,893.29	740,691.18	0.17

600718.SH	东软集团	203,801.69	622,532.25	0.33
300253.SZ	卫宁健康	44,980.97	104,365.72	0.43
300212.SZ	易华录	67,931.60	721,900.19	0.09
300020.SZ	银江股份	36,794.60	303,367.00	0.12
	平均值			0.23
300168.SZ	万达信息	99,746.73	507,195.65	0.20

(数据来源: 巨潮资讯网)

综上指标, 结合软件行业的特性, 公司在同行业可比上市公司的现金比率情况中处于合理水平, 并且公司拟采取非公开发行股票募集资金偿还银行贷款, 现金比例会大幅提升, 经营所需资金保障能力也会明显增强。

二、债务期限

报告期短期借款余额 32.02 亿元; 一年内到期的非流动负债 1.87 亿; 长期借款余额 0.85 亿元, 2021 年至 2026 年到期的长期贷款为 0.85 亿元, 债务到期期限明细如下:

单位: 万元

到期时段	短期借款金额	一年内到期流动负债金额	长期借款	小计
2020 年 09 月 30 日	20,035.75	1,463.52		21,499.27
2020 年 12 月 31 日	136,794.05	4,988.39		141,782.44
2021 年 03 月 31 日	78,530.00	1,191.65		79,721.65
2021 年 06 月 30 日	84,840.20	11,035.07		95,875.27
2021 年—2026 年			8,500.00	8,500.00
借款合计:	320,200.00	18,678.63	8,500.00	347,378.63

公司资信良好, 不存在违约或逾期还款情形, 并设有专门的融资和资金管理部门, 制定了严密、切实可行的偿债计划, 按期偿付债务。

三、经营现金流状况

报告期内, 公司进一步加强现金流管理, 经营性现金流情况有显著改善; 同时加强对外投资管理, 主动调减资金占用大、回报时间长的项目; 以及规划财务共享战略, 企业绩效管理及账款催收奖励机制, 并已初见成效。

最近三年同期公司经营活动产生的现金流入情况如下:

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	2018 年 1-6 月
经营活动现金流入小计 (万元)	77,939.53	67,707.18	51,588.77

从上表可以看出, 公司经营活动产生的现金流入呈增长趋势。2020年初受疫

情影响，客户忙于疫情防控工作，导致现场拜访受限，但公司报告期销售商品收到的现金较上年同期增长15.11%，主要是新的管理团队有效加强应收款项的管理，取得显著成效。

最近三年同期公司经营活动产生的现金流量中购、销商品情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	2018年1-6月
销售商品、提供劳务收到的现金（万元）	73,990.20	61,197.66	45,936.11
购买商品、接受劳务支付的现金（万元）	64,503.82	34,944.32	42,646.17

公司销售回款现金流呈现增长趋势，销售回款良好；公司销售回款现金流大于购买商品支出，创现能力较强。

最近三年同期公司经营活动产生的现金流量中销售商品收到的现金情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年1-6月		2018年1-6月	
经营活动现金流入小计（万元）	77,939.53	100.0%	67,707.18	100.0%	51,588.77	100.0%
销售商品、提供劳务收到的现金（万元）	73,990.20	94.9%	61,197.66	90.4%	45,936.11	89.04%

公司销售商品收到的现金流占经营活动现金流入的比重较大且稳定，主营业务突出，营销状况良好。且在报告期得到大幅提升，短期偿债能力进一步增强。

四、投融资安排

鉴于以上情况，对于现有的有息负债以及未来投资安排，万达信息的总体思路包括但不限于：

（一）为生产经营和流动资金周转需要，满足公司未来发展的营运资金，提高资金使用效率、降低财务成本，同时缓解流动资金需求压力，公司、全资及控股子公司拟向金融机构及其他机构申请总额不超过人民币 800,000 万元（含 800,000 万元，大写：人民币捌拾亿元）的综合授信额度，用途包括但不限于非流动资金贷款（项目建设，资产收购贷款等）、流动资金贷款、中长期贷款、信用证、保函、内保外贷、内保外债、外保内贷、银行票据等，有效期一年。公司通过对原有借款还旧借新、新增贷款等方式以及适度扩大有息负债规模和周期，增强短期借款偿债能力，提高流动性，满足公司日常经营所需资金周转。（详见公司于 2019 年 10 月 29 日披露的《第七届董事会 2019 年第一次临时会议决议公告》，公告编号：2019-139）。

（二）使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金。

公司在保证募集资金投资项目建设的资金需求及投资项目正常运行的前提下，将 2018 年度公开发行可转换公司债券募集资金中人民币 30,000 万元的闲置资金用作暂时补充流动资金，将进一步提升资金流动性，使用期限不超过董事会批准之日起 12 个月，到期将归还至公司募集资金专户。（具体详见公司于 2020 年 2 月 27 日披露的《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的公告》，公告编号：2020-021）。

（三）战略合作伙伴协同效应

2019 年底，中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿”）及其一致行动人成为万达信息的第一大股东，万达信息成为了中国人寿战略投资的上市公司，将作为“科技国寿”战略的重要承载者，在中国人寿的大力支持下，万达信息将进入转型升级新时代。

公司于 2020 年 8 月 26 日召开第七届董事会 2020 年第七次临时会议和第七届监事会 2020 年第五次临时会议，审议通过了关于公司 2020 年度非公开发行 A 股股票的相关议案，公司认为中国人寿符合《监管问答》规定的战略投资者的要求，拟在非公开发行 A 股股票中引入其为公司战略投资者，募集资金上限不超过 200,000.00 万元，最终募集资金上限以深圳证券交易所审核通过并经中国证监会同意注册的金额为准，扣除发行费用后的募集资金净额用于偿还银行贷款。本次非公开发行将有助于提升公司的资本实力、抗风险能力和持续融资能力，及时把握市场机遇，快速提升业务规模，增强整体竞争力。（具体详见公司于 2020 年 8 月 27 日披露的相关公告）

公司于 2020 年 8 月 26 日召开第七届董事会 2020 年第八次临时会议和第七届监事会 2020 年第六次临时会议，审议通过了《关于签订〈日常关联交易框架协议〉的议案》。公司拟与中国人寿签订《日常关联交易框架协议》，开展各项持续性日常关联交易，其具体交易条款根据业务性质、交易金额及期限、市场状况、国家相关政策和规定及适用行业惯例，在对具体业务的定价政策、定价依据、定价公允性进行分析审查的基础上，按合规、公平原则协商确定。

关联交易预计金额和类别如下：

单位：亿元

交易类别	第一年度预计金额 上限	第二年度预计金额 上限	第三年度预计金额 上限
基础技术类关联交易	0.50	1.00	1.00
数字化经营管理类关联交易	1.00	1.50	2.00
医保业务领域类关联交易	1.50	2.00	3.00
客户资源开发类关联交易	1.00	1.00	1.00
健康管理类关联交易	6.00	10.00	10.00
合计	10.00	15.50	17.50

（具体详见公司于2020年8月27日披露的公告，公告编号：2020-076）

同时，公司积极战略转型，聘请第三方专业咨询公司，指导和协助公司在医疗卫生健康板块、互联网新兴产业资源、企业数字化转型等领域进行战略规划落实、实施和改进工作；规划财务共享战略，切实保障战略成功落地；在战略定位方面，围绕智慧城市平台运营商、线上线下融合的健康管理平台商、科技创新服务提供商，从定位契合度、发展潜力和自身能力储备三维度齐头并进，提振市场信心，提高公司后续融资能力。

综上所述，公司不存在流动性风险，未来将通过对原有借款还旧借新、新增贷款等方式以及适度扩大有息负债规模和周期，增强短期借款偿债能力，加强各类应收款项的回收力度，引进战略合作伙伴等多元化方案，且已制定严密、切实可行的偿债计划，确保流动性风险可控。

特此回复。

万达信息股份有限公司

2020年9月18日