

证券代码：002178

证券简称：延华智能

上海延华智能科技（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20150505

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	中国银河证券：沈海兵、鲍荣富； 天治基金管理有限公司：章旭峰、秦海燕
时间	2015年5月5日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁、投资总监：伍朝晖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、未来我国健康服务商业模式会有哪些？</p> <p>答：我国健康服务市场是极其广大的，从市场时机看，以医疗服务为代表的健康服务，从前年开始逐渐成为资本市场关注和追逐的市场热点。随着我国人口老龄化问题加剧，未来5-8年甚至在更长的时间里，我国的健康服务将迎来发展的黄金期。由于我国健康服务市场广大，各区域特点不一，加之地方政府做法各异，导致目前健康管理（包括养老服务）的商业模式各式各样，尚未出现统一的、相对定型的模式。目前各企业正在探索符合政策支持方向、行业发展趋势，同时形成与企业自身比较契合的商业模式阶段，未来3-5年，将会是各种商业模式并行的时代。</p> <p>2、公司与成电医星在哪些方面具有较好的契合点？</p> <p>答：双方在市场区域分布、业务模式、客户构成、业务战略方面存在各自优势。延华智能的市场区域主要在华东、华中和华</p>



南，成电医星的市场区域主要在西南和西北；延华智能业务模式是为客户提供绿色智慧医院系统集成方案，成电医星业务模式是为客户提供医疗信息化软件专项领域的整体解决方案；延华智能的客户主要为一级城市的大型医院，成电医星的客户主要覆盖二、三级城市市县级医院；延华智能的业务策略是以市场营销为核心，成电医星的业务策略是以研究开发为核心。

3、公司未来如何与成电医星进行业务融合。

答：第一，结合成电医星自身特点，一方面，发挥其研发优势，为医疗信息化和大健康产业储备更好的技术和产品；另一方面，通过延华市场化体系弥补成电医星市场营销短板。公司具体计划为：一是成立医疗信息化的销售中心；二是在公司已有区域和智城公司中配置专职的医疗信息化产品销售；三是大业务（如智慧医疗业务）采取双方融合的方式，共同攻关；四是将成电医星植入智城公司，从顶层设计开始，将其产品和服务灌输入地方智慧城市建设之中。通过上述一系列措施，公司希望成电医星传统业务（全院级的医疗信息化业务）借助延华智能的市场平台和区位优势积极拓展提升、加快发展。

第二，共同进行新业务的打造，在区域医疗信息平台 and 城市级医疗信息平台建设过程中，融入成电医星业务，加快其扩张。

4、成电医星未来业务发展方向。

答：一是现有的全院级的医疗信息化业务会继续拓展。首先，大量的二级医院的医疗信息化尚未普及，该领域的市场空间仍然巨大；其次，在三甲医院领域，存在对原有医疗信息软件的替换需求，同时更多业务来自于满足三甲医院新需求产生的新市场，如医院对于电子病历质量控制、依据病情病种进行更加合理的医保控费等。针对大型三甲医院和部属三甲医院的新需求，成电医星储备了很多产品和技术，能够满足这些新的市场需求。

二是推进成电医星在区域医疗信息平台和城市级的医疗信息平台建设中的业务拓展。借助公司智慧城市建设，成电医星能够在城市级的医疗信息平台上实现业务量较大幅度的突破。

5、公司在城市级医疗信息平台业务领域的发展路径。

答：公司计划从以下两个方面推进城市级医疗信息平台建设：一是借助公司已有的智城公司，与当地政府沟通，寻找合适的城市搭建城市医疗信息平台；二是依托成电医星已有的区域医疗信息平台，借鉴其已积累的实践经验，以及区域医疗信息平台能够实现电子病历实时数据交换的功能，推动公司在城市级医疗信息平台业务发展。

6、公司在健康管理方面的规划。

答：近年来，延华智能在“绿色智慧医院”业务发展的基础上，依托承接的新型养老社区和科技助老平台项目，通过整合服务资源，针对社区居家养老和机构养老推出养老服务平台等系列产品，迈出大健康管理尝试的第一步。未来延华智能将加快向大健康管理领域纵深进军步伐，利用移动医疗、云计算、大数据、物联网等技术，通过健康服务与区域医疗资源结合，打造由卫生局管理端、医疗服务机构端、个人用户 APP（PC）端三位一体组成面向大众的区域健康服务平台。

成电医星在以“智能电子病历”共享为基础、“智能电子健康档案”为核心的区域医疗卫生信息平台产品方面具有明显优势，现有区域医疗卫生信息平台尤其是区域医疗信息云平台已经在部分区域实施运营。

收购完成后，延华智能将以成电医星现有软件信息平台和软件开发资源为依托，在智城模式顶层设计下，加快各地医疗机构信息系统和区域医疗卫生信息平台建设，构建强大的大健康数据平台，从而实现公司由医院端到城市端大健康管理产业链。

7、公司构建的城市医疗信息平台上未来会有那些数据进行交互。

答：从医疗信息化和智慧医疗两方面理解，有三类数据：第一类为全院级的医疗信息化数据（具有较高真实性的个人电子病历）；第二类为区域端数据（电子健康档案，即全生命周期的个人数据的信息化和电子化）；第三类为健康管理带来的持续激活的动态数据。借助成电医星在医院端积累的一千多家医院的资源，以及在成都市温江区河北省鹿泉市、湖北省保康县和云南省巧家县的区域医疗信息平台，结合公司参与智慧城市顶层设计的智城公司，实施城市端的智慧医疗。智慧医疗的一个具体体现是智慧医疗云平台，在该平台上承载以上三类数据（电子病历、电子健康档案以及持续激活的个人健康数据），并实现以上三类数据的交互。

8、公司能否获取智慧城市相关数据，是否存在合法性问题。

答：目前我国政府对于数据的把控力度较大，从国外经验和未来发展趋势来看，公共数据会逐渐放开。在公共数据没有放开前，为保证这些数据的安全性，政府必定会选择国资平台来运营。智城公司作为本地的国资平台公司，担任当地智慧城市数据运营商的身份是合适的，能够帮助当地政府运营这些数据，因而智城公司将在其中扮演重要角色。

未来数据的使用主要包括以下三个方面：一是个案数据不可用（因涉及个人隐私问题，获得个人授权除外）；二是大类数据可以使用，不存在法律障碍；三是随着数据平台构建并不断扩大，未来数据平台和数据软件接口业务也将越来越多，公司作为数据平台的构建者，将会获得越来越多的数据接口业务，同时，未来除个人数据外的群体性数据运用的商业模式也将会层出不穷。

9、公司今年外延并购的方向。

答：并购大的方向是智慧城市产业链的上游、平台型、软件运

7/股
份
公
司
会

	<p>营类公司，从产业角度，智慧医疗是公司今年的主要方向，在现有大健康产业链基本贯通的基础上，进一步完善和优化这一产业链。同时，在智慧节能、智能交通等相关领域也会寻找合适的标的。</p> <p>10、公司在2014年年报中预计2015年净利润增长不低于40%，收入增长幅度不低于30%，为实现这一目标，今年公司哪些业务板块将增长较快。</p> <p>答：公司坚持“智慧城市服务与运营商”的战略定位，推进“智城模式”全国范围内复制和推广，在咨询与软件、智慧节能、智慧医疗、智慧交通等细分领域深度布局，通过“实现业务转型深化和外延并购扩张双轮驱动”战略实现“咨询引领、智能基石、节能推进、医疗先行”的具体业务实施，最终实现公司业务结构转型升级和收入结构转型升级。</p> <p>2015年，公司将在以下两个方面实现业绩增长目标：一是传统业务（智能建筑），希望今年能够将这块业务量做大，并提升业务收入。二是更多的依靠智慧城市等业务收入和净利润占比的提升，如智慧医疗、智慧节能、智能交通等，优化公司业务收入结构，助力公司实现今年经营目标。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2015年5月5日

