

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：20150626

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	上投摩根基金管理有限公司：王嵩、刘辉、李德辉
时间	2015年6月26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>一、伍总介绍了公司过去、现在及未来情况。</p> <p>二、互动交流：</p> <p>1、公司智城模式及与 PPP 模式的不同点。</p> <p>答：“智城模式”是由公司首创并已被证明成功的一种商业模式，作为公司对全国市场网络的布局，由公司在 2011 年提出并实践（成立首家智城公司-武汉智城）。“智城模式”主要是公司通过与当地城市城投公司等国资平台共同组建服务于当地智慧城市建设、运营的合资公司。原理上公司成立的智城公司与 PPP 模式是一致的，均是由政府与社会资本方成立合资公司。从实际运作来看，智城公司是针对与整个城市智慧城市建设，而 PPP 模式主要是针对单个项目。综合来看，智城公司作为公司进行全国市场网络布局的商业模式，可以作为 PPP 模式的先锋和桥头堡，承接 PPP 业务。</p> <p>2、公司智城模式发展情况及今年智城公司落地情况。</p>

答：经过四年的发展，目前公司已成立九家智城公司-武汉智城、海南智城、遵义智城、贵安智城、南京智城、湖北智城、新疆智城、荆州智城和长春智城。

今年公司已先后成立了湖北智城、新疆智城、荆州智城和长春智城等四家智城公司。

3、智城公司在当地承担的角色。

答：作为本地国有投资平台的公司，具有参与当地智慧城市建设的身位优势和资源优势，能够顺利切入当地智慧城市市场，承担当地智慧城市建设与后续服务运营的角色。从智慧城市发展的三个阶段来看，第一阶段为智慧城市建设阶段，第二阶段为运营阶段，第三阶段为大数据管理阶段。目前我国处于由第一阶段向第二阶段转变时期，进入第二和第三阶段后，作为当地国有平台公司，智城公司具有天然的地理优势和智慧城市运营与数据管理的身位优势参与到当地智慧城市建设完成后服务运营与数据管理。

4、智城公司承接的当地智慧城市业务范围。

答：结合公司优势，智城公司主要承接当地智慧城市顶层设计、智慧医疗、智慧节能、智能交通、智慧环保等公司优势板块业务。公司通过以下方式全面参与到上述业务以外的其他业务建设中：一是通过参股方式，使参股公司成为公司的合作伙伴；二是公司与其他公司进行业务合作，共同承接业务。通过上述路径，实现公司聚焦公司主业，同时全面参与当地智慧城市建设的发展策略。

5、公司业务和收入结构转型的原因

答：公司在 2103 年确立了“智慧城市服务与运营商”的战略定位，确定了“智能基石、咨询引领、节能推进、医疗先行”的发展路径，改变目前智能建筑业务一枝独秀的现状，实现智慧医疗、智慧节能、智慧交通以及软件咨询等智慧城市相关业务主导的局面。在业务结构变化的同时，推进收入结构转型，

逐步将公司收入结构从目前以工程收入为主改变为以软件运营等服务性收入为主，一方面顺应智慧城市市场发展的需要，契合公司智慧城市服务和运营商的战略定位，另一方面通过改变收入结构，提升公司毛利率和净利率。

6、未来公司智慧医疗发展的竞争力

答：首先，不同的出身决定了公司不同的发展路径。公司依托过去在智能化、医疗、节能、交通、咨询等业务领域积累的丰富经验，形成了智慧医疗、智慧节能、智慧交通、智慧建筑等优势业务领域。第二，成功的商业模式。公司探索并成功复制推广了“智城模式”，实现了公司全国市场网络布局，帮助公司切入各地智慧城市市场。第三，快速占领市场尤其是获取优质项目资源能力。第四，优秀的管理团队。公司拥有一支经验丰富、高素质的优秀管理团队，为公司发展提供智力支撑。

借助公司智城模式，公司智慧医疗从顶层设计开始到项目逐步落地（自上而下），同时公司收购的成电医星可以实现由下而上的业务拓展，为公司自上而下落地提供产品、技术和近千家医院案例支持。相较于其他由医院到医院、区域到区域的发展路径，公司借助自身优势，能够实现智慧医疗自上而下与自下而上的双向发展，从而促进公司智慧医疗业务不断发展。

7、未来智慧城市发展模式有哪些

答：公司认为我国智慧城市发展分为三个阶段，第一阶段为智慧城市建设阶段，第二阶段为运营阶段，第三阶段为大数据管理阶段。根据智慧城市不同的发展阶段，未来智慧城市发展模式会产生相应的商业模式。

8、公司未来抢占市场与深耕已有市场的发展策略，以及公司今年智城公司落地规划。

答：深耕公司已有的市场，做大做强与抢占市场并行发展是公司拓展智慧城市业务的策略，公司现有业务是来自已有业务，未来智慧城市业务来自抢占的新的市场，两者并行发展并不矛

盾。基于省会城市和东部城市较高的业务体量、含金量和政府信誉度，今年公司计划智城公司优先在省会城市和东部城市落地。目前公司已实现了四家智城公司落地，公司下半年会按照既定目标寻找合适的城市合作，不单纯追求落地数量，而是更注重落地智城公司质量。

9、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。

10、公司在医保控费中有何布局，如何看待智慧医疗的市场化竞争。

答：（1）公司在医保控费领域有两个思路：一是将产业链打通，做好城市级医疗信息平台，实现三类数据（电子病历、电子健康档案和健康管理数据）的交融，在此平台上实现医保控费的接口。二是利用成电医星已有的医保控费产品，运用市场和社

会资源进行医保控费业务的拓展,并通过推进城市级三类数据融合的医疗信息平台,在此平台上衍生出新的医保控费商业模式。

11、成电医星电子病历特点

答:成电医星电子病历系统(临床诊疗信息管理系统)是以病人为中心,具备组织结构化、输入自由化、数据库化和智能专家化的电子病历系统。通过核心技术“语素级临床语言解析技术”,对电子病历进行后台解析,随同电子病历一起保存,真正实现电子病历结构化,从而真正意义上实现电子病历“智能化”;同时,输入自由化不干扰医生临床医疗思维,不改变医生专业习惯,满足临床医疗要求。

依托成电医星电子病历系统“一体化和智能化”的特点,与医院基础信息管理系统无缝结合,形成了科学完整的一体化电子病历;同时通过对电子病历的结构化解析,与医嘱、检查、检验数据等其他临床数据结合,通过智能化处理,可以实现智能化的临床辅助医疗,实现:以疾病判断标准为依据,实现对疾病诊断的判断、提示、鉴别诊断;以疾病治疗标准为依据,实现对疾病治疗的判断、提示和评价;以临床路径标准为依据,对临床路径提供智能化支持、分析和评价;以医疗工作数量和质量为依据,对临床经济分析提供智能化支持、分析和评价。

此外,由于医星电子病历解析引擎可以嵌入任何其他电子病历系统使用,也可以将过去的各种 WORD 文档、TXT 文档病历、纸质病历扫描成电子文档后处理成结构化病历,因此可以为病历资料增加巨大的财富,进行电子病历数据的深入挖掘,为未来医疗大数据的应用提供有力支持。

12、成电医星区域医疗平台发展情况

答:成电医星区域医疗卫生信息平台先后在成都市温江区(包括 16 家医院和 268 个村卫生室)、河北省鹿泉市(包括 18 家医院)、湖北省保康县(包括 17 家医院和 204 家村卫生室)和

成都医星公司

	<p>云南省巧家县（包括 25 家医院和 189 个村卫生室，目前正在实施）实施和应用。</p> <p>13、本次收购成电医星，对公司“智城模式”推广有何影响？</p> <p>答：首先，自上而下层面，在公司现有武汉、三亚、遵义、贵安、南京五地智城公司的基础上，通过为当地政府提供智慧城市整体规划，将智慧医疗业务板块整体植入，在顶层设计层面完成智慧城市和智慧医疗业务两个整体规划，从而推动公司“医疗先行”战略的迅速落地，打造“智城模式”标准名片，进而加速“智城模式”在全国的推广和复制。</p> <p>其次，自下而上层面，整合后的智慧医疗业务板块作为延华智能的优势板块，可以在全国各地智慧医疗建设领域实现单项突破，打造智慧医疗品牌，从而带动延华智能智慧城市其他业务板块建设乃至与政府合作整体“智城模式”在当地的推进，进而加速“智城模式”在全国的推广和复制。</p> <p>14、公司今年外延并购的方向。</p> <p>答：并购大的方向是智慧城市产业链的上游、平台型、软件运营类公司，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>
附件清单(如有)	无
日期	2015 年 6 月 26 日