

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：20151120

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	中国银河金融控股有限责任公司：石岳、宋志豪 SMC 中国基金：饶海宁
时间	2015 年 11 月 20 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、伍总简要介绍了公司基本情况。</p> <p>二、互动交流：</p> <p>1、公司本次非公开发行主要募投方向</p> <p>答：本次发行募集资金总额不超过 100,386 万元（含发行费用），本次发行股份的数量不超过 11,700 万股（含 11,700 万股），实际发行股份数量由董事会提请股东大会授权董事会根据实际认购情况与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。募投项目包括智慧节能与用户侧能源互联网平台建设运营项目（35,184.46 万元）、智慧医疗与智慧养老平台建设项目（13,200 万元）、建筑智能化与信息化建设项目（16,470 万元）、“智城模式”及区域中心拓展项目（12,487.85 万元）、智慧城市研究院建设项目（9,190 万元）、补充流动资金（13,853.69 万元）。</p> <p>2、公司本次非公开发行股票会对公司产生哪些影响</p>

答：（一）对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金投资项目建成后，（1）智慧节能、智慧医疗与智慧养老平台的建设，在显著提升公司经济效益的同时，更增强了公司在智慧节能、智慧医疗、智慧养老垂直细分行业的市场美誉度和品牌影响力，并将显著提升公司的核心竞争力；（2）将充实公司建筑智能化业务营运资金，进一步提高公司建筑智能化业务规模及服务能级，推动公司在智慧城市建设业务的全面布局，增加业务收入；（3）通过拓展“智城模式”及加强区域中心建设，公司将进一步突破地域和建设环境对公司业绩增长的限制，完善全国的营销和服务网络，为公司及下属专业公司提供更大的平台，更好的参与全国智慧城市建设，从而促进销售业绩增长；（4）公司通过开展智慧城市研究院建设，提升公司智慧城市解决方案领先度，增强公司核心竞争力，促进公司主营业务收入增长，提升整体盈利水平。

（二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司资本实力将大大增强，净资产大幅提高，同时公司资产负债率将有大幅下降，公司财务状况得到改善，财务结构更为合理，有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

本次募集资金投资项目达产后，公司主营业务收入和净利润将得到提升，盈利能力将得到进一步加强。

（三）提升公司未来融资能力

本次非公开发行将使公司的财务状况得到改善，盈利能力进一步增强，进而提升公司未来债务融资能力及空间，拓宽公司融资渠道，增强公司发展后劲。按照 50% 负债率计算，本次募集资金到位后，公司可以增加承债规模 10 亿元。

3、公司本次非公开发行股票的定价方式

答：本次发行的定价基准日为公司第三届董事会第三十五次（临时）会议决议公告日（2015年10月27日），发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的90%（定价基准日前20个交易日股票交易均价=定价基准日前20个交易日股票交易总额÷定价基准日前20个交易日股票交易总量），即不低于8.58元/股。

最终发行价格由股东大会授权董事会在取得中国证监会关于本次非公开发行核准批文后，由董事会与保荐机构（主承销商）按照相关法律法规的规定和监管部门的要求，根据发行对象的申购报价情况，遵循价格优先原则确定。

4、公司本次非公开股票的发行对象

答：本次发行采取向不超过十名特定投资者非公开发行的方式，在中国证监会核准批文有效期内选择适当时机向特定对象发行股票。根据发行对象的申购报价情况，遵循价格优先原则确定。

在遵循价格优先的原则下，公司希望本次非公开发行股票能够引入能够与公司长期合作、在智慧城市建设和运营领域为公发展提供业务、技术等资源支持的基石投资人，帮助公司实现更好发展。

5、公司现有的节能业务

答：公司控股子公司东方延华，是公司旗下专注于综合节能集成服务及节能运维服务的企业，定位于为大型商业综合体、机场与交通枢纽、商务楼宇、星级酒店、商场超市、医疗机构、大型社区、工业厂房等建筑楼宇，提供从全过程咨询服务、低碳绿色方案设计到能源审计，从节能工程、合同能源管理到各类绿色建筑评估、设施管理等全方位的立体化专业服务。

东方延华自成立以来，承接并参与了多个国家级、市级科研项目，开发和创新的拥有自主知识产权的技术和产品。2012年，“建筑能耗在线监测与实时分析系统”项目获国家科

技部创新基金立项，“分项计量与能耗监测管理系统”获评中国智能建筑行业能源管理系统十大品牌称号。2013年，“临沧市人民医院青华医院绿色建筑示范工程”项目获建设部批准立项，成为全国首个国家级医院类绿色建筑示范工程项目。

6、公司本次非公开发行中节能板块的募投方向

答：公司用户侧能源互联网建设和运营项目总投资 44,700 万元，拟投入募集资金 35,184.46 万元，项目建设周期为 3 年，各模块情况如下：

（1）能耗数据采集与监测管理平台

公司已在上海市内承接了 300 余栋分项计量与能源审计项目，并把计量参数全部接入到公司能耗监测平台，对能耗数据实施实时监控，对用能行为进行管理和优化。公司拟在接下来的三年中对黄浦区 50 栋建筑的用水和用气实施分项计量和能耗监测、普陀区和虹口区 25 栋建筑实施用电分项计量和能耗监测，预计总投资额 2,000 万元。

（2）节能技改及设施运维管理体系

为了帮助用户提升用能能效，体现“用户侧”能源互联网功能，公司将采取合同能源管理这种商业模式为用能单位实施节能改造，并建设互联网+节能运维管理体系来对实施改造后的用能效果提供保障和支撑。

公司拟从上海市黄浦区、普陀区目前能耗监测平台服务和管辖的 300 余栋建筑楼宇中，经能耗数据分析筛选出具有较大节能潜力的 25 栋建筑楼宇实施节能改造和后期的设施节能运维管理。同时，该模块还将通过能源审计和能耗监测等方式选取一条具有较大能耗提升空间的工业生产线实施余热发电的节能改造，提升其用能效率。

（3）分布式光伏发电系统建设

基于公司过往在建筑节能业务中小面积采用分布式光伏发电系统的经验，公司本次拟投入建造 5 个中小型分布式光伏

发电系统，装机容量为 1MW，以补充用户用电需求，达到降低电网用能量，获得更多节能效益分享的效果。

(4) 电力需求侧管理产业化攻关模块

电力需求侧管理通过提高终端用电效率和优化用电方式，在完成同样用电功能的同时减少电量消耗和电力需求，达到节约能源和保护环节，实现低成本电力服务所进行的用电管理活动。公司计划投资 4,700 万元用于建设能源需求侧管理平台，实施 DSM 的产业化攻关，公司拟从用户侧出发通过数据分析，引导、优化用户用能习惯，同时与售电公司进行合作，在电力市场开放的前提下帮助售电公司预判用电高峰配电量，以较低价格提前进行购电。

7、公司本次非公开发行募投项目长春养老综合云信息平台项目和崇州市智慧医疗项目的情况，以及对公司的影响

答：(1) 长春养老综合云信息平台项目范围涵盖 1 家养老机构、1 个养老服务信息数据中心、379 个居家养老服务中心、9 家托老服务中心。

具体建设内容包括综合布线系统、计算机网络系统、信息发布系统、建筑设备监控系统、基准时钟系统、护理呼叫系统重症探视系统、机房工程（数据中心和消控中心）、数字公共广播系统、程控电话系统、社区安全防范系统—监控、区安全防范系统—报警、社区安全防范系统—门禁、社区安全防范系统防—巡更、社区安全防范系统—停车场管理系统、有线电视系统、多媒体会议系统、综合管路系统、智能化集成管控系统、无线定位求助系统(WIFI)、信息化软件系统建设、信息化硬件系统建设、养老体系管控云中心平台、379 个居家养老服务中心设备等。

本项目建设期为 27 个月，经测算，本项目所得税前投资内部收益率为 18.70%，所得税前投资回收期 4.21 年（含建设期 27 个月）。

(2) 崇州市智慧医疗项目主要包括崇州市智慧医疗信息平台、公共卫生、医疗服务、医疗保障、药品管理、计划生育、综合管理等七大平台，以及居民健康卡、智慧医疗云数据中心与基础设施的建设。

本项目建设期为 34 个月，经测算，本项目所得税前投资内部收益率为 18.45%，所得税前投资回收期 3.71 年（含建设期 34 个月）。

(3) 对公司的影响：

长春市综合养老云信息平台项目使公司介入到以养老为突破口的大健康管理领域，意味着公司具备承接和实施医养护一体化的综合养老项目的整体方案解决能力。作为公司在养老业务领域的试点，通过本项目的实施，为公司通过智城公司进行业务拓展积累实践经验。

崇州市“智慧医疗”项目的承接，开启了公司城市级医疗信息数据平台建设的先河，实现了公司从建设绿色智慧医院到打造城市级医疗信息数据平台的业务突破，真正实现了从医院、区域到城市的智慧医疗全业务流程贯通，为公司未来健康大数据服务业务的开展奠定了基础。

8、公司未来智慧医疗业务发展的方向如何？

答：智慧医疗的未来发展方向不仅是移动互联网、物联网、大数据和云计算等新兴技术在医疗信息化领域的应用，更为重要的未来发展方向是商业模式的变化，即智慧医疗的目标客户由医院、政府发展到广大民众，行业内涵从医疗信息化拓展到整个大健康管理领域，行业发展空间将呈现数量级的增长。

近年来，公司在“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。

2015 上半年实施对成电医星的并购后，公司将以成电医星现有软件信息平台 and 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，加快延华智能向大健康领域纵深进军。

9、与市场上其他医疗信息化公司相比，公司在智慧医疗业务领域的竞争优势是什么。

答：公司相较于其他企业，公司进行智慧医疗业务的优势主要有以下三个方面：

第一，智慧医疗业务拓展是自上而下开展，借助智城模式，公司全面参与智慧城市建设的顶层设计，将智慧医疗作为顶层设计的一部分，由上而下推进；第二，成电医星能够为公司提供技术和产品支撑；第三，公司与成电医星拥有各自优势，能够实现强强互补，能够更好的融合。

10、公司智城模式

答：公司首先创立并实施了“智城模式”，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，从智慧城市顶层设计、落地建设、运营维护以及数据管理全过程参与到当地智慧城市建设当中。经过四年的发展，公司不断总结合作经验，创新合作方式，通过参控股等多样化方式，并通过公司控股的省级投资平台投资市级智城公司，整合省、市两级地方政府资源，先后在武汉、三亚、遵义、贵安、新疆、荆州、长春等城市和地区组建了九大智城公司，使公司快速占领了市场。

11、公司与成电医星的互补优势有哪些？

答：延华智能围绕当前我国医院“以病人为中心、精益管理、不断提高医疗质量、绿色节能”的发展趋势，在行业内率先提出“绿色智慧医院”概念，包括绿色智能建筑体系、绿色优质医疗体系和绿色高效管理体系三个体系，并形成了“智能+绿色节能+信息化集成”三位一体的绿色智慧医院解决方案。在绿色智慧医院建设过程中，延华智能分别提供节能环保、智能建筑、医疗信息化的整体解决方案，其中医疗信息化软件通常向外部采购。

延华智能和成电医星分为属于智慧医疗产业链的下游集成商和上游软件供应商。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医疗客户提供系统集成方案，成电医星业务模式是为医疗客户提供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。双方业务整合带来的优势互补和产业协同，将双方产品及服务在全国范围内进行推广。

12、成电医星电子病历的特点。

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。

13、公司业务和收入结构的转型，以及收购成电医星对转型的影响。

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。

公司收购成电医星后，有助于推动公司业务结构转型，将加快公司收入结构转型步伐。

14、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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>15、公司外延并购的方向。</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、智慧节能、智能交通等相关领域都是公司未来外延并购的方向。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2015年11月20日