

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：2016-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国信证券：刘翔、蓝逸翔、杜菲菲、任春阳、蔡莹；东方证券：左剑明；兴业证券：杨墨；广发证券：邢奎、程海燕；爱建证券：章孝林；光大证券：姜国平；上海证券：曾小勇；浙商资管：赵媛；兴证资产管理：牟卿；国海富兰克林基金：陈郑宇；长信基金：陈言午；德邦基金：张德凯；嘉实基金：周加文；SMC 中国基金：饶海宁；红象投资：许望伟；禧域资产：崔磊；凯石益正：丁振；尚阳投资：李智；未来资产：范坤祥；理成资产：徐杰超；混创投资：周栋杰；锐汇资产：应晓晨；小左资产：林凯；中国商用飞机有限责任公司：彭金柱。
时间	2016年2月17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	一、伍总简要介绍了公司基本情况及本次非公开发行股票募投项目。 二、互动交流： 1、除了本次募投项目中崇州智慧医疗项目，今年是否在别的城市有智慧医疗项目落地？ 答：崇州智慧医疗项目不是简单的区域医疗的项目，它是公司智慧医疗板块业务的创新。在城市形成统一的健康数据云平

台，各医疗机构开放数据资源，进行信息的互联互通，并做到实时传输，有利于未来数据检索和提取，对区域医疗发展具有重大意义。

2、区域医疗的商业模式是什么？

答：商业模式有（1）为客户（卫计委）搭建软件平台；（2）为卫计委和医院搭建数据接口，提供软件产品销售和服务；（3）为卫计委提供软件平台运营和维护；（4）后端形成城市级医疗平台将为C端提供增值服务，例如医药配送等。

3、健康数据实现互联互通，如何克服当前阻力？

答：公司采用“农村包围城市”战略，首先在三线城市进行试点，借助智城模式进行推广，然后从三线城市往一、二线城市渗透，实现电子病历的互联互通。公司选择地级市客户打造区域医疗平台，原因有三：（1）地方政府自上而下的政策支持力度大；（2）利用好的商业模式囊括了政府的诉求、医院的利益，提高区域医疗水平、增加经济利益；（3）地级市医院对电子病历的互联互通相对阻力小。智慧医疗的建设需要统筹协调，在三线城市更容易实现。

4、公司在智慧医疗板块的核心竞争力是什么？

答：（1）公司拥有完整的产业链，提供医院服务、区域信息化服务、城市智慧医疗等全方位服务。目前有很多竞争对手不具备该条件。

（2）公司本身在智慧医疗板块业务的项目积累雄厚，医疗团队实力较强。

（3）通过数据平台切入智慧医疗业务，符合公司发展轨迹和未来方向。

（4）公司的“智城模式”布局全国，构建了较好的市场网络，崇州项目试点成功后即可以在全国范围内迅速推广。

5、延华的智慧医疗的行业地位如何？

答：目前，公司电子病历全国排名前十名，医院智能化服务全



国排名前列，希望两到三年内在医院服务领域进入全国前列。

6、智慧医疗的发展，实现全民健康医疗多长时间需要多长时间？

答：公司有自己的发展规划，但智慧医疗的发展更取决于国家政策的推动，只有在国家政策的大力扶持下，企业才能借助东风大力发展。公司计划在1-2年内完成崇州试点项目，设计好商业模式、完成技术平台和数据平台的测试，成功后通过“智城网络”迅速扩张全国。

7、智慧医疗行业是否竞争激烈？

答：智慧医疗行业能提供全产业链服务的公司，市场上并不多，延华是少有的几家之一能够从顶层设计、建设、运营提供全方位服务的公司，所以在类似于崇州智慧城市项目承接过程中，我们有竞争优势。

8、请您就公司与银江股份的智慧城市业务进行比较。

答：每家公司的初始业务决定了它的发展路径，延华由智能建筑起家切入智慧城市行业，目前公司业务沿着顶层设计、项目建设到运营的路径发展。行业内我们有自己的特色和优势。

9、公司今年收购的成电医星，它在西南区域市场的竞争情况如何？

答：成电医星依托大学资源，在智慧医疗行业积累了20多年的经验，并在全国17个城市开展业务，完成全国布局，其中，西南、西北是其优势区域，公司在西南地区具有领先地位。

10、智慧医疗是智慧城市的一个模块，国内如阿里等大型企业也加速参与智慧城市建设当中，在激烈的外部竞争环境下，延华如何直面竞争、打造自己的核心竞争力？

答：近几年，越来越多大型的产业资本和机构纷纷参与智慧城市的建设和运营，但是由于国内智慧城市市场非常巨大，现阶段各大企业直面竞争的机会不多。由于延华较早的进入智慧城市市场，拥有智慧城市各板块业务的核心团队和技术，积累了



	<p>非常多的项目经验和客户认同。同时，公司通过收并购打造公司核心产业链；通过参股细分市场龙头企业形成资本纽带；通过与业内其他龙头企业进行业务合作，构建开放共享、合作共赢的“智慧城市生态圈”。</p> <p>11、公司 2015 年与国内和国外专业机构合作设立两个并购基金，目前进展如何？</p> <p>答：目前两个基金处于募资资金和项目储备阶段。希望未来在专业机构的帮助下，完成延华并购项目的储备和实施。</p> <p>12、公司 2015 年经营情况如何？</p> <p>答：公司 1 月底公告了业绩预告修正公告，2015 年利润增长区间为由 20%-70%变更为 50%-100%。具体数据届时请关注公司 2015 年年报。</p> <p>13、各地政府财政预算都在缩减，对公司的业务是否有影响？</p> <p>答：在政府预算总量不变或降低的情况下，财政支出的结构发生了变化，例如：在与浦东新区的交流过程中得知，浦东新区今年财政支出中加大了信息化投入。因此，财政预算结构化的调整对公司有利。</p> <p>14、公司限制性股票激励的业绩考核中，重组产生的利润是否可以包含其中？</p> <p>答：不包含其中，成电医星并购后产生的利润，不计入股权激励业绩利润考核指标中，公司股权激励方案中有明确规定。</p> <p>15、未来公司收并购的计划如何？</p> <p>答：公司首先考虑纵向收购，例如：智慧医疗板块通过收购不断弥补业务短板、优化产业链、打造核心竞争力。纵向收购完成后，公司将更多的关注横向收购，以扩张市场和财务增长为目的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2016 年 2 月 19 日