

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：2016-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input 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 checked="" 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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中融信托高明、徐科星、朱彦；中国华融徐勇；长江联合姚菊花龙；德兆投资张慧中；银河投资焦斌；新安金融胡建军；西南证券戚威；九泰基金向永洋、杨子江；诺亚控股陈伊丹、黄思豪；建科院张春锋；长昭置业范霞；垚弘资本李佳辉；诚筑国际殷建东；广和财富赵达；首科众筹范成臣；银领资本葛泓圻；祥鸣投资彭毅；华鑫证券孟艳阳；西部期货姜明；广发银行张中；长江证券徐一飞；国金证券刘晨辰；中国平安金嘉欣；兴业证券孟杰、黄杨；中信证券卢伟；中信建投陈萌；通晟资产吴弘毅；金茂投资束潇、叶敏；湖北高投别道文；招商银行于晓阳；瑞华控股章礼英；东海证券牛畅、吴骏燕、顾梦嘉；少伯资产周凤飞；嘉浩盈华赵雷、孔继国邓喆；福溪资产张复岭；银河金融龚鹏；三峡资本孙东哲；舜祺资产陈琪君；天风证券李振永、余方升；中广核黄载祺；中宏实业洪智军；浙银乾徕吴懿；浦发银行周以尧；招商证券李晶磊；天弘基金姚健新；云天汇财富王亚敏；民生证券蔡明子、吴汉靓、陈冠呈；海富通基金邓莹；SMC 基金侯大为；华泰证券黄骥；奇益投资郑雅轩；工行金焰。</p>
<p>时间</p>	<p>2016年3月18日</p>
<p>地点</p>	<p>上海市普陀区西康路1255号17楼多功能报告厅</p>

<p>上市公司 接待人员姓名</p>	<p>董事长、总裁：胡黎明先生 董事、执行总裁、党委书记：顾燕芳女士 董事、执行总裁、东方延华总经理：于兵先生 执行总裁、医疗卫生事业部总经理：金震先生 副总裁、董事会秘书：伍朝晖先生</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、顾燕芳女士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。</p> <p>近年来，延华有战略、有计划、有步骤地深化向智慧城市领域的转型发展，推进“智城模式”在全国的复制和推广，聚焦于智慧城市顶层设计、智慧医疗、智慧节能、智能建筑等智慧城市业务领域，通过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。</p> <p>当前，我国的智慧城市正逐步从建设运营转向数据管理阶段，智慧节能、智慧医疗及智慧社区等数据管理、运营类智慧城市项目逐步成为智慧城市发展的新趋势，也成为了智慧城市服务与运营商抓住新型智慧城市历史机遇的侧重点和突破点。</p> <p>站在新一轮的风口之上，延华的发展战略与成长路径更加清晰明确，将以智慧城市+医疗、节能等各个细分市场为业务方向，以优秀的人才团队、强大的科研创新能力和完善的智城模式网络为实施举措，来保障业绩的持续高增长和战略的稳步落地。因此，此次募集资金主要用于智慧医疗与智慧养老平台建设项目、智慧节能与用户侧能源互联网平台建设与运营项目、建筑智能化与信息化建设项目、“智城模式”及区域中心拓展项目、智慧城市研究院建设项目等方面。</p> <p>二、金震先生简要介绍了公司智慧医疗的业务现状和发展展望。</p> <p>金总以《借医改东风，聚行业思变之力，育智慧医疗生态圈独角兽》为主题报告，在分析我国大健康产业生态圈的基础上，</p>

提出延华医疗卫生事业的战略定位是成为中国绿色智慧医院第一品牌，跻身中国智慧医疗平台第一梯队，打造为中国大健康产业生态圈领军企业，并介绍了一系列相配套的产业布局与行动计划。

三、于兵先生简要介绍了公司智慧节能的业务现状和发展展望。

于总围绕本次延华募投的重点方向之一——智慧节能与用户侧能源互联网平台建设运营项目作了介绍。并表示作为上海建筑能耗在线监控与数据应用的领导者，以及节能项目全生命周期管理模式的开创者，延华节能事业将继续深耕上海、拓展全国，以节能咨询为引领，大数据挖掘为手段，发展绿色建筑与节能工程，加大合同能源管理、综合节能运营管理的业务，进一步推广分项计量和能耗监测管理平台工程建设业务，开创BIM咨询并打造基于互联网+的绿色化设施运维管理体系，立志成为全国一流的综合节能服务与运营商。

四、胡黎明先生总结发言。

与众多举行非公开发行股票融资的企业相比，延华的本轮增发具有以下特色和底气：一、与上一轮增发活动是一脉相承的。延华充分利用上轮募集资金，在智城模式的复制推广、智慧医疗与智慧节能等新兴细分市场的深耕拓展、智能建筑优势板块的巩固提升等方面开展了大量工作，为本次增发方案中以上工作的延续升级打下了坚实基础。二、谋定而后动，延华拥有先人一步的战略布局和高效的执行力。通过上轮增发延华加大对智城模式的投入力度，经过三年的发展，智城模式已经成为当前中国智慧城市建设与发展的主流方式，验证了当初战略的正确性。在本轮增发启动前，延华又提出了新一轮的平台发展战略，大力培育智慧城市+各细分市场的领军企业。围绕战略有条不紊地推进增发后续工作，这是对投资者最大的保障。三、延华具备作为智慧城市服务运营商的资源整合能力和成功实

践案例。智慧城市建设是一项庞大、复杂长期的系统工程，不仅是技术的集成，还包括政府、企业、用户等各方资源的整合，非一般技术型企业可以胜任。而延华秉承“分享、合作、创造”的经营理念，通过八大智城品牌公司的成功落地和良好运营，在与地方政府及各行各业的资源整合、协同合作方面积累了经验和案例。

五、互动交流：

1、在智慧医疗领域，公司能否有能力整合

各层级的医疗资源、将医疗数据公开在云平台上，上至地方三甲医院、下至村医？公司是否可以对这些医疗数据进行大数据分析，获取相关利益以及利益分配该如何处理？村医的执业水平不一，公司的智慧医疗云平台如何整合他们的数据？

答：首先，公司的智慧医疗生态圈，目前并没有通过数据运营或大数据分析来获取利润。国家卫计委和国务院要求各省市在 2020 年之前建成智慧医疗云平台，公司借此契机与各级政府展开合作，未来五年，公司希望通过 PPP 模式、政府购买服务、特许经营等方式，建设智慧医疗生态圈，即建设城市的智慧医疗云平台，形成的主要收入来源并持续获得利润。例如，公司与崇州市签署的 20 年长期服务协议，在此期间内的崇州市智慧医疗建设具有排他性。其次，未来公司保留了通过数据运营或大数据分析来获取利润的可能性，围绕数据分析产生的商业模式，在政策法规允许范围内，公司将拥有首先使用崇州市智慧医疗数据的权利。

村卫生室是当前卫计委允许存在的乡村医疗服务机构，在村卫生室提供医疗服务的医务人员，未来可以通过公司的智慧医疗云平台，定期参加培训、共享医疗数据，一方面提高乡村地区的医疗水平，另一方面也有利于公司收集各级医疗机构的资源 and 数据。

2、目前各三甲医院信息化软件系统、医院管理方式、医生工

作习惯都不一样,公司为各家医院定制的软件是否能包容上述不一样的情况,能够即升级更新又最小改变原有的模式?同时,众所周知,医院更换软件系统成本非常高,变更管理模式、操作界面、工作习惯,变革过程中可能遇到各种阻力,公司如何化解这方面的矛盾?公司收购成电医星的效果如何?

答: 经过 20 多年的积累,成电医星始终坚持开发一套软件产品、使用同一套源代码,针对当前 2000 家不同层次客户,成电医星通过在同一套源代码中升级更新、加载规则引擎来满足他们的需求。通过上述架构设置,成电医星的软件产品能够有效解决各家医院由于软件系统、管理模式、医生工作习惯等不同而产生的需求差异。公司为城市搭建智慧医疗云平台时,也会采用同样的研发技术和商业模式。针对医院更换系统过程中可能出现的各种问题或阻力,也能通过上述方法迎刃而解。自 2015 年开始,越来越多的三甲医院逐渐开始接受院内云平台建设,希望借此大幅提高医院管理效率。

成电医星 2015 年的净利润达 4000 多万,如期完成业绩承诺,市场上如此成功的并购案例并不多见。公司通过收购成电医星,向智慧医疗产业链上游延伸,利用公司在智慧城市领域多年的耕耘、市场布局,抢占智慧医疗中“区域医疗”这一细分市场。公司始终坚持以良好的业绩回报广大股东。

3、在智慧节能领域中,相比较清华同方、华东电脑等竞争对手,公司的竞争优势有哪些?

答: 在中国,建筑节能业务发展与地方经济发展密切相关,智慧节能尤其是建筑节能的市场,主要集中在一线城市,目前做得最好的就是上海,东方延华是上海市建筑节能行业的龙头企业。2015 年“中国节能协会节能服务产业委员会”颁发了四个“节能服务产业优秀企业家”,其中东方延华是唯一一家做建筑节能的,其他三家是做工业节能的。自 2005 年开始,国家鼓励建筑节能改造,至今已有十多年的积累和沉淀,建筑节

作习惯都不一样,公司为各家医院定制的软件是否能包容上述不一样的情况,能够即升级更新又最小改变原有的模式?同时,众所周知,医院更换软件系统成本非常高,变更管理模式、操作界面、工作习惯,变革过程中可能遇到各种阻力,公司如何化解这方面的矛盾?公司收购成电医星的效果如何?

答: 经过 20 多年的积累,成电医星始终坚持开发一套软件产品、使用同一套源代码,针对当前 2000 家不同层次客户,成电医星通过在同一套源代码中升级更新、加载规则引擎来满足他们的需求。通过上述架构设置,成电医星的软件产品能够有效解决各家医院由于软件系统、管理模式、医生工作习惯等不同而产生的需求差异。公司为城市搭建智慧医疗云平台时,也会采用同样的研发技术和商业模式。针对医院更换系统过程中可能出现的各种问题或阻力,也能通过上述方法迎刃而解。自 2015 年开始,越来越多的三甲医院逐渐开始接受院内云平台建设,希望借此大幅提高医院管理效率。

成电医星 2015 年的净利润达 4000 多万,如期完成业绩承诺,市场上如此成功的并购案例并不多见。公司通过收购成电医星,向智慧医疗产业链上游延伸,利用公司在智慧城市领域多年的耕耘、市场布局,抢占智慧医疗中“区域医疗”这一细分市场份。公司始终坚持以良好的业绩回报广大股东。

3、在智慧节能领域中,相比较清华同方、华东电脑等竞争对手,公司的竞争优势有哪些?

答: 在中国,建筑节能业务发展与地方经济发展密切相关,智慧节能尤其是建筑节能的市场,主要集中在一线城市,目前做得最好的就是上海,东方延华是上海市建筑节能行业的龙头企业。2015 年“中国节能协会节能服务产业委员会”颁发了四个“节能服务产业优秀企业家”,其中东方延华是唯一一家做建筑节能的,其他三家是做工业节能的。自 2005 年开始,国家鼓励建筑节能改造,至今已有十多年的积累和沉淀,建筑节

能发展至今已进入业务量爆发的前期。公司希望借助行业发展契机和资本市场东风，通过本次非公开发行股票募集资金，迅速走到同行的前列。

4、公司非常重视智慧医疗的发展，但是在 2015 年半年度报告中，智慧医疗行业的收入占比为何反而降低了？

答：公司从 2008 年开始介入智慧医疗行业，从提供医院智能化及绿色智慧医院的服务，到 2015 年收购成电医星后，增添医院信息系统和区域医疗卫生信息平台建设的类别。目前，公司能够为客户提供智慧医疗全产业链的服务。2015 年半年报中，成电医星尚未被纳入公司的合并报表范围，同时公司原有的智慧医疗行业的收入确认大多集中在四季度，因此在 2015 年半年报中，智慧医疗的收入占比较低。但是，在 2015 年年报中，智慧医疗行业整合的结果会逐渐体现出来，尤其是净利润中智慧医疗的占比会有较高的提升，主要原因是软件类项目的毛利率较工程类项目高很多。

5、合同能源管理的收入是计入智能建筑还是智慧节能？公司在上海市合同能源管理项目和分项计量项目的市场占有率不一，是否存在公司为客户提供分项计量服务，而合同能源管理的项目由其他公司为客户提供的情况？

答：合同能源管理在报表中计入在建工程的科目。在上海，分项计量是较大的一块市场，合同能源管理才刚起步不久。分项计量是承接合同能源管理项目和节能大数据分析运营的基础，公司目前已承接上海市 400 余栋建筑的分项计量项目，占据了上海市 1/3 市场份额。预计 2016 年底能达到 600 至 1000 栋建筑。公司计划在现有的 400 多个客户中，筛选 25 个优质客户（节能量大、利润高）洽谈合同能源管理的业务模式。2014 年至 2015 年，全上海市合同能源管理覆盖的建筑面积为 400 万平方米，公司承接了 40 多万平方米，占上海市 11% 市场份额。分项计量和合同能源管理两类业务差异较大，不能简单的

加合。

公司通过分项计量业务，进行大数据挖掘，利用本次非公开发行募集资金，开拓合同能源管理业务。值得一提的是，国家十三五规划重点支持合同能源管理业务，国家财政也会加大对合同能源管理项目的奖励和补贴。

6、合同能源管理项目的承接，会对公司财务报表中现金流和净利润有何影响？

答：合同能源管理项目投入，需要公司拥有充裕的现金，因此公司需要通过非公开发行股票募集资金。同时，合同能源管理项目，建设期的投资计入公司资产负债表的在建工程科目，对公司的利润并没有影响。

7、区域中心和智城公司的区别是什么？

答：区域中心是智城公司的孵化器。在智城公司设立之前，公司会在当地建设区域中心，一方面进行前期项目承接、资源积累、市场开拓，另一方面寻找当地城投或国资背景的合作伙伴，在时机成熟时，共同发起设立智城公司。例如，在华中区域中心发展的基础上，公司在湖北省设立了武汉智城和荆州智城两家智城公司；后来，公司与湖北省高投共同设立了延华高投，作为湖北省内地级市智慧城市项目投资和融资平台；在此基础上，湖北省高投与公司再度深度合作，共同设立了延华高金智慧城市产业投资基金，扶持武汉市东湖区高新技术企业的发展。目前，公司其他大区也沿着这样的发展路径，迅速成长壮大。

8、公司智能建筑和智慧节能业务的盈利模式有什么相同点和不同点？公司从智慧城市集成商转型为智慧城市服务与运营商，公司是如何进行战略布局的？

答：智能建筑和智慧节能业务的共同点在于前期以咨询服务为切入点。后期在智能建筑行业，公司主要承接信息化系统集成工程项目；在建筑节能行业，根据客户需求，公司提供分项计

量、能源审计和合同能源管理等不同的服务。

公司经过多年耕耘转型升级为智慧城市服务与运营商，在本次非公开发行股票顺利完成后，公司将大力建设用户侧能源互联网平台、崇州市“智慧医疗”项目以及长春市养老综云信息平台，提高公司运营和服务类的收入和利润。公司每一次并购、投资都是在原有业务基础上进一步的提升，业务转型步伐坚定且稳健。最终，公司业务转型的结果会体现在财务报表上，即改变工程收入为主的现状，逐渐提高软件咨询、运营服务类收入的占比。

9、公司半年报中管理费用增长 35.68%的原因，可以解释一下原因吗？

答：公司半年报的数据中，公司的管理费用增长较收入、净利润增长的速度快，主要原因是公司的行业属性决定了公司的收入确认时点集中在第四季度，在此之前公司的收入和利润水平并没有完全释放。近期，公司披露了《2015 年业绩快报》，其中公司 2015 年归属于上市公司股东的净利润增长比例达 77.36%，年报的数据更能体现公司全年的经营情况，且管理费用与净利润增幅一比较，会发现公司管理费用的增长其实并不多。

10、成电医星 2000 多家客户中，有多少是三甲医院，中小型医院各自的比例是多少？

答：2000 多家客户，三甲医院不到 100 家，三甲以下至二级医院占比 60%左右，其他为一级小型医院。

公司以往的客户大多为三甲医院，而成电医星由于所属地域、公司发展等原因，客户层次囊括了三甲医院至中小型医院，为建设“区域医疗”云平台服务，提供了很强的竞争力，也为公司建设智慧医疗生态圈打下坚实基础。

11、公司非公开发行股票现在到什么阶段？

答：公司 2016 年 3 月 3 日披露，公司非公开发行股票的申请

	<p>获得证监会发审委审核通过，预计3月底或4月初能够拿到批文，拿到批文后公司会尽快安排发行。</p> <p>公司欢迎产业资本和金融资本等相关机构通过邮件、电话等方式参与认购报名，感谢大家对公司本次非公开发行股票的支持。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2016年3月21日