

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—007

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	中植产业投资：杨圣浩、周海洋、丁谓骅；高能资本：杜林钰、邵鲲、黄亚琪；浦东科技：么航、章鑫；嘉合基金：王俊；凯石益正：周巍；温氏投资：朱文录。
时间	2016年5月12日
地点	上海市普陀区西康路1255号11楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁、投资总监：伍朝晖先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、伍朝晖先生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>二、互动交流：</p> <p>1、公司的区域医疗信息化平台具体是指什么？公司目前是否有已完成或正在承接的项目？</p> <p>答：公司承建的城市级区域医疗信息化平台项目，是利用物联网、大数据、云计算、移动互联等手段，通过医院电子病历、电子健康档案、健康养老数据在城市级平台的实时交互，打造由卫计委管理端、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平台。</p> <p>公司的子公司成电医星在河北省鹿泉市建成了区域医疗信息化平台，本次公司非公开发行股票募投项目中崇州市“智慧医疗”项目是2015年下半年承接且正在实施的项目。崇州市“智慧医疗”项目的平台建设和运营较鹿泉市的规模会大很多。</p>

2、公司募投项目中，崇州“智慧医疗”项目的商业模式有什么创新点？未来是怎么收费的？

答：公司崇州市“智慧医疗”项目的商业模式是：（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。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。

公司的子公司与崇州市卫生和计划生育局授权的崇州智慧通科技有限责任公司共同出资设立的项目公司，是崇州市智慧医疗项目建设和运营平台，主要收入来源是智慧医疗平台建设过程的收入和建成后的服务与运营的收入。

3、公司如何推广“区域医疗信息化平台”，打开市场？

答：一方面，公司的“智城模式”横向布局全国，构建良好的市场网络。公司为地方政府提供“智慧城市顶层设计”到“智慧医疗整体解决方案”的服务，通过自上而下的合作模式，推广“区域医疗信息化平台”项目。另一方面，崇州市“智慧医疗”项目是“区域医疗信息化平台”的试点成功后，也可以在全国范围内迅速复制推广。

4、智慧医疗行业公司的竞争对手有哪些，竞争是否激烈？

答：智慧医疗行业竞争对手主要有万达信息、卫宁健康、创业软件等。目前，智慧医疗行业能提供全产业链服务的公司，市场上并不多，延华利用从事智慧城市服务和运营的优势，创新服务模式，从顶层设计、建设、运营及大数据管理等方面为城市提供智慧医疗的全方位、系统的服务，所以在类似于崇州智慧城市项目承接过程中，我们具有一定的竞争优势。

5、目前公司的医院客户有多少家？公司在智慧医疗业务板块的软件研发是自主研发还是外包服务？共有多少研发人员？

答：公司目前有 2000 家左右的医院客户。公司及子公司成电医星的软件都是自主研发，目前集团内在医疗板块的研发人员达 150 人左右。

6、公司的“区域医疗信息化平台”是如何打通信息孤岛，软件升级是否需要科研人员在医院驻点？

答：“区域医疗信息化平台”信息孤岛的形成，不是技术问题，而是来自于医院方面的压力。对于政府机构及居民个人，区域医疗信息化平台的建设可以直接降低政府机构的监管成本和居民就诊的成本。当前，随着智慧城市的发展、医院自身规模的扩张及居民需求改变，为加强医疗服务水平、降低误诊率和医疗事故率、提高医院管理效率，医院对“区域医疗信息化平台”的需求逐渐增加，未来市场前景较好。另外，医疗信息化软件的升级换代，不需要科研人员在医院驻点。

7、请介绍一下公司在智慧医疗领域未来收购目标。

答：公司 2015 年成功收购了成电医星，标志着公司在智慧医疗板块的业务向产业链上游进一步延伸，成功迈出了“咨询引领、智能基石、节能推进、医疗先行”战略方针的重要一步。未来，公司计划在智慧医疗领域深入挖掘和寻找好的并购对象，实现智慧医疗产业链延伸，提高核心竞争力。目前，公司比较关注市场上做区域远程医疗平台方面的公司。

8、公司的合同能源管理项目情况如何？毛利率情况怎样？

答：上海合同能源管理项目的市场刚起步不久，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。

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，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

	<p>的基础。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。合同能源管理项目是公司前期垫资建设，因此其毛利率比节能工程的项目要高一些。</p> <p>9、近几年来，公司逐渐降低智能建筑在营业收入中的占比，是公司故意为之还是这个行业发展遇到瓶颈？</p> <p>答：智能建筑在营业收入中的占比逐渐降低，是公司业务转型的结果。</p> <p>近几年来，公司转型的脚步非常坚定。2013 年，公司已经完成了第一步战略转型，从“智能建筑系统集成商”转变成“智慧城市服务与运营商”。第二步业务转型是在智慧城市顶层设计之下，逐步改变智能建筑一枝独秀的现状，实现智慧医疗、智慧节能、智慧环保等智慧城市其他垂直领域的整体业务拓展。从而进一步推动第三步收入结构转型，即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，提升公司毛利率和净利率。</p> <p>10、目前，公司非公开发行股票进展情况如何？目前认购情况如何？</p> <p>答：公司 2016 年 3 月 3 日披露，公司非公开发行股票的申请获得证监会发审委审核通过，预计 5 月份能够拿到批文，拿到批文后公司会尽快安排发行。目前，向公司表达认购意向的机构或个人有几十家，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 5 月 13 日