

证券代码：300212

证券简称：易华录

北京易华录信息技术股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：YHL20140428

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
参与单位名称及人员姓名	宏源证券                                易欢欢 宏源证券                                冯达 华创证券                                高宏博 华创证券                                喻言 东方证券                                浦俊懿 国信证券                                高耀华 中金公司                                卢婷 大成基金                                魏庆国 中国银河投资管理有限公司        赵珉 泰康资产                                刘忠卫 中信建投                                余晓畅 中信建投                                刘泽晶 齐鲁证券                                陈人可 中国人寿                                范帆 君合泰達                                杨家翔 四川汇纳海资产管理有限公司      刘涛 英大泰和财险                        段桂培 中信产业基金                        曲盛伟 远策投资管理有限公司              李成凯 天弘基金                                张陈乾 东方基金                                李晓金 华商基金                                申艳丽 恒远资本                                卞大利 华夏基金                                孙彬 大智慧阿思达克通讯社              冯青 天安财险                                曾志 国都证券                                张咏梅

	<p>合泰联融 尚雅投资 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人</p> <p>本次调研共有 37 位投资者参与</p>	<p>潘孝敏 崔磊 吴京凯 何玉莲 李国辉 胡宾 祝东升 王烈涛 杨雅静 白金</p>
时间	2014 年 4 月 28 日 10:00-11:30	
地点	北京易华录信息技术股份有限公司十层会议室	
上市公司接待人员姓名	<p>总裁：林拥军；董事会秘书：陈相奉；</p> <p>财务总监：许海英；证券事务代表：颜芳</p>	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>会议交流内容纪要：</b></p> <p>1、请问公司关于今年订单增长情况的预期如何？目前公司采取了两种商业模式，一是 BT 模式，另一个是政企合作，公司如何评价这两种商业模式优缺点，公司今后在商业模式上的思路是怎样的？河北项目的进展情况及之后的流程是怎样的？</p> <p>答：（1）从公司今年一季度情况来看，订单增速明显高于去年同期，总体来说，我们对全年的订单增长保持乐观态度。智能交通、智慧城市市场目前仍是政府投资优先安排的领域，智能交通是智慧城市的重要部分，但也不完全一样，智慧城市牵涉的面更广泛，订单金额也更大。智慧城市第一批项目在 2013 年开始启动，目前处于分步实施阶段，经过策划、立项等环节，我们预计在 2015 年、2016 年将有大规模的项目正式实施。目前我们已在全方位地和各省、市的示范城市接触，基于政府对公司的认可和信赖，预期在今后会有合作。在智能交通方面，目前各城市还保持着需求旺盛的状态，很多政策也已经制订或出台，投资力度也将逐步加大。另外，我们认为政府资</p>	

金方面不存在问题，智能交通、智慧城市的行业规模目前在社会总体投资中所占的比例比较小，而且还实行分期、分阶段还款，目前公司未遇到政府资金存在问题的情况。

(2) 公司商业模式的转变，是基于支撑未来快速发展的需要考虑的，传统的招投标模式无法支撑这种需要，策划、推进大型的 BT 总承包项目是公司上市后的一个思路。在河北项目上我们全程参与了策划、推动立项等工作，为我们未来策划类似项目、做好协调工作提供了宝贵的经验，这种大的总承包项目肯定是我们未来可选的重要发展模式之一，有利于公司规模扩大。第二种是和地方政府建立合资公司，现在也只是刚刚开始，目前来看，这种模式在项目策划及与政府互动环节上效果明显好于河北项目，这种方式可以实现双赢。通过政企合资，不仅可以做 BT 项目，更重要的是可以做项目运营。在智慧城市项目上，我们尽量减少政府直接的财务负担，将智慧城市建设与当地整体的社会管理、民生建设、经济发展、产业升级相结合，将能产生稳定回报和现金流的项目市场化，实现市场化运营。我们认为未来公司发展的重点可能是设立这种平台型、运营型的公司模式。平台型公司一方面可做融资性的基础设施建设，另一方面可参与项目运营，通过各种服务来产生收益。除了乐山和泉州之外，我们还在和其他的地方政府谈合作，如果说乐山模式走通了，将会有很好的示范效应。总体来说。我们更愿意选择中长期的运营型项目，因为工程总有做完的时候，运营对公司的战略意义更大。

(3) 河北公安厅项目目前已完成工信厅审批，提交省政府审批通过后，将会下发到财政厅做正式的资金安排计划，之后进入正式的商业谈判，将以合适的方式签订合同。

交通厅项目目前正在工信厅进行评审，一是技术路线，二是造价，预计有了公安厅项目的经验，交通厅项目通过的速度会更快些。

总体而言，在目前京津冀一体化的背景下，河北项目是一个优质项目，对保障京冀的交通安全有重大作用，政府各部门也都愿意做好，不存在阻碍。

2、公司目前在河北、天津均有业务，在京津冀一体化的背景下，公司如何打开北京这个市场？河北项目有没有成为京津冀骨干交通网的可能？另外，公司如何具体开展运营型项目，有没有具体的赢利和商业模式的设想？

答：（1）京津冀一体化是国家战略，对我们来说是个市场机遇。河北方面不再赘述，为打造良好的投资和交通环境，预计今年天津方面智能交通的投资会比较大，我们在这两地都在积极参与。北京方面，我们现在也有一些新的布局，在公交领域我们在和公交集团及相关部门初步洽谈了一些合作，北京公交集团目前是全国最大的公交运营企业，体量很大，我们希望通过与其合作占领公交领域的制高点，进而推广到其他城市。

（2）我们认为河北项目有可能成为未来京津冀的骨干交通网，因为河北的地理位置（环京、环天津）、河北在京津冀的面积占比、河北项目的性质等方面都显示出这种可能性，而且项目建成之后的运营空间也非常大。

（3）智慧城市的运营项目我们目前正在探索和推行，初步设想是在智慧城市的数据中心，城市运营管理中心的支持下为居民提供多种服务，促进信息消费、文化消费。在基本功能一致的前提下，在不同区域、面对不同人群时进行一定的演化，体现一定的差异性。目前设想通过“华录云亭”的形态，提供诸如城市公共管理和服务、大气环保监测、金融服务、商业广告和公益广告、水电气的交付、电信运营商服务、火车票、电影票、景点服务等。通过目前的接触，政府对这个概念比较认可，也有可能通过诸如文化下乡、文化设施建设等推广下去。经过初步预期和测算，这样的方式每年的综合收益约 15 万，成本 20 万左右，即一年多即可回收成本，在较长期协议下有

较好的经营收益。

3、公司怎么看待当前智慧城市建设的“跑马圈地”现象？如何看待目前出现的很多公司与政府签订的战略框架协议？另外，公司在利用银行贷款时，更愿意与类似四大商业银行还是类似国开行的银行合作，以及贷款的利率和期限情况如何？

答：（1）智慧城市建设目前确实处于“跑马圈地”、政府企业互动共同成长的阶段。智慧城市的概念目前已被政府和企业接受和消化，在国家新型城镇化规划出台后，国家层面的智慧城市规划预计也将会出台。在此之前，智慧城市具体要怎么建设各方还在观望，智慧城市建设要解决的建设模式、资金安排、运营服务、相关产业升级等问题还需要进一步认知和形成共识。智慧城市是一个系统工程，体量大、风险大，对中小企业将是一个挑战。

（2）签订战略框架协议对政府来说是希望企业落地、能在当地有产业、税收贡献；对企业来说，签订战略框架对进入该地有一定的影响，但智慧城市包罗万象，其他企业也可能通过在其他专项领域与政府达成合作，因此最终要看企业对项目的掌控力。

公司在银行贷款时更愿意利用类似国开行性质的银行贷款，国开行贷款一般属于 5-10 年的中长期贷款，而且国开行面向政府的不良率低，在政府、企业、银行三方协议下可拉长政府还款期限，降低政府的还款压力，保障还款安全。

4、轨道交通业务目前开展的状况及未来的预期是怎样的？

答：获取南海轨道项目后公司组建了新的专业团队和专业公司，我们希望通过项目打造团队，同时将整合面向轨道交通的产品和技术。我们看好轨道交通市场，市场规模大，政府支持度高，同时市场也较封闭。未来公司在轨道交通方面基本的商业模式仍是寻求在央企内部组织联合体的方式谋取合作及项目，继续参与城市轨道、新型有轨电车建设，同时解决资金、

施工交付等问题。

5、公司目前的产品线不足以覆盖智慧城市的体系和项目，那么未来在细分领域会采取一种怎样的策略来提高未来可以运营服务的空间，合作还是并购？

答：在华录版的智慧城市建设中，华录集团内部目前有交通、医疗和教育、社区和数字家庭等模块。在易华录牵头下来整合华录集团整个资源，其中易华录主要做共性技术和平台方面，比如大数据、云计算、信息安全、移动互联网等，支持分子公司重点发展一两个模块，具体领域包括交通、治安和城管，集团分子公司参与不同模块，比如教育和医疗。未来公司不排除会优先整合华录集团内部好的相关资源，外部并购我们也会考虑。同时我们也在与一些云提供商洽谈合作，整合云计算运营商的服务。未来的易华录将不再单纯是智能交通，也会在智慧城市领域培育新的增长点，以符合我们智慧城市的战略转型和定位。

6、公司毛利率最近有所上升，原因是什么？未来趋势如何？公司去年销售费用、管理费用、财务费用增长很大，未来是否有方式降下来？大连智达 2013 年的净利润有所下滑，未来的发展趋势是什么？

答：公司毛利率近几年差异不大，一般在 30%上下波动，原因是单个项目存在差异造成的。

公司销售费用增加的原因是 2013 年是子公司业务布局年，前期投入较大，加上本部营销网络投入增加造成的。今年公司也在筹备一些分子公司，随着前期投入效益的逐步显现以及公司整体规模的扩大，公司 2014 年销售费用的增幅可能不像 2013 年那么明显。管理费用增长的原因主要是固定资产的摊销及折旧。财务费用增长的原因是公司资金成本增加，募集资金使用完毕后公司的长短期负债均有所增长，下一步公司将积极准备再融资，通过股权融资将债务成本降下来。

	<p>华录智达业绩主要是受市场影响，前期陆续跟踪的项目没有如期落地，对当年业绩影响较大，总体来说，公交板块市场前景很好，目前我们也在做一些项目的跟踪，预计未来华录智达的业绩将有所改善。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014年4月28日