

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：YHL20140630

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	宏源证券 海通证券 英大证券 中金基金 中金基金 中金基金 天弘基金 天弘基金 太和投资 中信建投 中信建投资管 中信产业基金 合泰联融 合泰联融 华夏保险 银华基金 凯邦资本 齐鲁证券 中信建投 国都证券 广发证券 华西证券 宁锐达投资 安华农业保险资管 北安投资担保公司 新华基金 北京华章德远资产管理有限公司 冯达 王秀钢 茅智人 江军 郭党珏 王曳 钱文成 张陈乾 张浩 赵复龙 余晓畅 曲盛伟 袁飞武 刘伟杰 侯利 穆森 张丽华 陈人可 杨雅静 张咏梅 赵国进 李小波 杨云鹏 唐飞泉 王华民 张霖 周淼

	<p>时代瑞银 景林资产 盛德资本 渤海证券 民族证券 东兴证券 君合泰达 君合泰达 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人 个人</p> <p>李莎 卓利伟 韩小静 徐勇 陈伟 杨光兵 刘海军 胡宾 张京松 蔡春辉 王烈涛 刘天霖 彭勃 徐薇 何玉莲 徐威虎 李洁明 贺学英 李国辉 尚小羽 吴京凯</p> <p style="text-align: center;">本次调研共有 48 位投资者参与</p>
时间	2014 年 6 月 30 日 14:00-15:30
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>证券事务代表：颜芳，证券部工作人员：潘磊、李帅</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><b>1、河北项目最近的进展情况如何？</b></p> <p>答：河北公安厅项目的立项报告已进入最后审批阶段，在经过公安厅、发改委、工信厅、财政厅的审批后提交给了省政府，待省政府审批完成之后将进入政府采购程序，不再采用 BT 模式，而是走正常的项目招投标方式，公开招标、邀请招标、单一来源采购几种形式都可能采用；交通厅项目目前仍在工信厅评审技术路线和造价，之后由发改委启动立项报告，预计比公安厅项目总体晚 2 至 3 个月，两个项目目前总体进展正常。</p>

## 2、公司此次与阿里云合作的基础和形式是什么？

答：公司此次与阿里云的合作是基于智慧城市项目落地以及双方对未来发展的共识建立的，是在我们临朐项目实施过程中开展的。智慧城市项目里有自有云和公共云，阿里云主要做公共云部分，我们做自有云及应用部分。阿里的公共云部分可以帮政府节省资金，涉及到民生部分的可以进入到公共云，而我们可以给政府搭建私有云。通过磋商，阿里认为我们两者的建设理念很相似，解决方案是高度一致的，互补性很强，可以实现双赢。具体来讲就是通过阿里云、大数据的进入，可以使我们的项目尽快地实现落地并投入使用，同时我们的应用系统也丰富了阿里云的解决方案。我们此次的合作是公开的、双赢的、不排他的。

## 3、公司如何看待智慧城市合作协议及智慧城市运营的问题？

答：（1）我们认为签订智慧城市建设战略合作协议是当前市场环境下锁定市场、提高订单规模的有效且必要的手段。一般来说，智慧城市建设规模远大于智能交通项目规模；另一方面，智慧城市建设要求的顶层设计、大规模集成施工也需要大企业去运作，这对一般的企业来说是一个进入的限制。虽然合作协议金额不能直接与公司的收入规模挂钩，但协议对双方有一定的约束性，不可能是假协议，区别只是协议落实程度大小的问题。就我们自身来说，在签订合作协议前对协议未来的落实程度都有基本判断。

（2）我们认为智慧城市项目未来一定是要运营的，传统的招投标模式无法满足对政府及社会的服务，只是现在的服务模式、运营的收入和利润尚不确定。因此我们目前采取的是一种BTO的方式，即先把它当成项目工程来看，作为一个项目进行建设、回购，然后再运营。

## 4、公司的再融资计划进展如何？智慧城市市场规模及公司占比怎样？公司对下属分子公司的管理模式是怎样的？

答：(1) 创业板再融资政策已经出台，我们是符合条件的公司之一，公司的融资需求也很迫切，目前正在积极地做方案，对各种融资方式进行研讨和比较，在有利于企业发展和股东利益的前提下，选择更好、更快、融资规模最大的方式。

(2) 在大数据、云计算的背景下做智慧城市，原有通过财政资金做的信息化项目都会统筹融入到智慧城市建设中，我们预计智慧城市将有千万亿级的规模。对于公司而言，我们希望在华录集团的平台上，结合集团下属的兄弟公司，做成智慧城市的主流集成商之一，实现市场最大化。具体占比目前无法衡量，当前能做的就是智慧城市合作建设协议层面多签一些，将协议转变成具体合同方面落实的更多更稳妥一些。

(3) 公司最近成立了一些分公司，是公司营销渠道扩张的一种表现和手段，这些分公司中有些已经有了很好的业务基础，比如湖南、山西、吉林。分公司管理模式与母公司一致的，根据我们的计划，当分公司的业务规模或运营需要达到一定程度后就转换成子公司，让管理团队出资持股，当发展到一定阶段后回购管理团队的股份，如此综合解决了平台、机制、人才、激励和管理等问题。

#### 5、公司在智慧城市市场的优势有哪些？

答：首先我们具有央企背景，与政府沟通比较畅通，同时在某种意义上央企“背书”为公司提供了良好的信誉和保障。其次作为上市公司，我们具有较强的投融资能力，这对于智慧城市大项目需要大量资金十分重要。第三我们有一个智库型的团队（产业发展研究中心），对国家智慧城市、信息消费层面的政策研究相对比较透彻，对地方政府的需求比较了解，沟通顺畅。第四是我们的技术积累，公司及华录集团在信息产业、智慧城市所需的音视频、传感器、设备层面、网络层面等都有相对独有的技术，在应用层面包含了交通、安全、教育、医疗、家居、社区等。最后是我们的渠道层面，市场渠道覆盖全国，

形成了综合优势。智慧城市是华录集团及易华录最重要的战略发展方向，我们将充分利用华录集团所有资源，致力于成为智慧城市建设的主力军、区域的智慧城市运营商。

#### 6、尚易德、华录智达以及公司海外业务发展的情况如何？

答：（1）尚易德是安防板块的子公司，任务是将交通、安防类的相关产品做好，逐步成熟、有序地进入到我们的项目里面。未来我们还会加大投入，稳扎稳打，形成有自身的特点的产品，逐步替代外部的采购。

（2）华录智达业务主要面向公交领域，我们的计划和目标是集中精力在重点城市重点突破，尤其是北京和天津这两个城市，要打造出真正的样板，然后居高临下往全国推广。

（3）海外业务方面我们目前主要还是通过合作伙伴的关系进行拓展，公司近期成为了华为在智能交通合作方面的主供货商，在软硬件系统、技术支持等方面都在对接。另外我们自己也有自我开拓海外市场的想法，但由于精力问题目前还没有太多行动。

#### 7、公司在车联网方面是如何安排的？计划怎样介入？

答：车联网可以说是公司在智能交通方面发展的终极目标，目前主要是跟一些院校在合作研究，比如在苏州成立了清华-易华录车联网实验室，但尚未出现实质性的成果。我们认为未来智能交通将向车联网方向发展，而车联网的出现也将对传统的智能交通产生颠覆性的影响。

就自身来说，我们想通过在智能交通系统层面上介入车联网，比如在智能交通系统规划里加入车联网的因素，安装一些收发设备、车联网的运行系统等，先解决车路通信的问题，进而通过系统影响车厂。根据初步判断，我们认为未来车联网的收益在于运营，硬件不挣钱或微利。未来车联网的运营系统像手机运营商，车就像手机，车联网的运营需要牌照，公司或集团如能获得车联网运营牌照将是我们的终极目标。

	<p>8、目前地方政府投资的资金在收缩，对公司项目拓展和还款会不会造成风险？</p> <p>答：我们认为政府投资是推动经济增长的重要力量，目前来看政府的投资不会停止，关键在于优化投资结构的问题，社会民生方面的投资不应该减少，而且信息化项目本身在政府投资中的占比并不大，因此这部分投资我们认为不会收缩。另外，我们认为政府项目的大范围违约也是小概率事件。</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6月30日