

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：YHL20141031

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	1 益民基金	黄祥斌
	2 光大保德信基金	魏晓雪
	3 璟琦投资	熊军
	4 源乐晟	熊哲
	5 新沃资本	高琢
	6 华夏保险	王东川
	7 长盛基金	杜位移
	8 华宝投资	黄星霖
	9 中恒嘉德	高煜明
	10 睿谷投资	王霆
	11 永赢基金	陈遥
	12 国寿养老	于蕾
	13 嘉熙资产	杨君健
	14 嘉熙资产	尹金鑫
	15 日信证券	付豪杰
	16 日信证券	张志刚
	17 第一创业证券	郑建林
	18 合泰联融	潘孝敏
	19 汇添富	杨璿
	20 深圳民森	王道京
	21 承川资本	漆启焱
	22 巨杉投资	秦宇斌
	23 彬元资本	曹琰
	24 老友投资	许宏圣
	25 公道投资	朱岩
	26 弘尚资产	赵杰
	27 太平资产	詹瑶

28	北信瑞丰基金	于军华
29	创金合信基金	周志敏
30	中银国际	阳桦
31	金百镨投资	崔墨男
32	深圳瑞业	卢峰
33	银华基金	穆森
34	中乾景隆	朱亚男
35	鹏石投资	王搏
36	时间投资	杨婧
37	北京合正	庞文杰
38	万和投资	王凡
39	航天资产	贾伟
40	中融联合	隋利
41	中融联合	王乐
42	融禾资本	罗曼丽
43	君合泰达	刘海军
44	君合泰达	胡宾
45	长江证券	刘涛
46	银河证券	沈海兵
47	英大证券	茅智人
48	海通证券	王秀钢
49	安信证券	汤昞珺
50	联讯证券	孙宝
51	招商证券	黄斐玉
52	东兴证券	蒋佳霖
53	东兴证券	李常
54	东兴证券	李晨辉
55	宏源证券	冯达
56	广发证券	袁俏
57	方正证券	王彬彬
58	中德证券	刘青松
59	中德证券	龚军
60	中金公司	张向光
61	财通证券	沈吉
62	太平洋证券	张际
63	光大证券	姜国平
64	个人	万兴国
65	个人	阿忠
66	个人	王烈涛
67	个人	赵美华
68	个人	胡非凡
69	个人	豆庆华
70	个人	何玉莲
71	个人	杨光兵

时间	2014年10月31日 14:00-15:30
地点	北京易华录信息技术股份有限公司六层会议室
上市公司接待人员姓名	总裁：林拥军，董事会秘书：陈相奉， 财务总监：许海英；证券部工作人员：潘磊、李帅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议交流内容纪要：</p> <p>一、总裁林拥军介绍环节</p> <p>1、公司此次的再融资方案</p> <p>（1）公司此次再融资总额近16亿元，其中控股股东华录集团认购5.6亿元，中国华融认购近2亿元，员工持股计划认购2.4亿元，中再认购4亿元，潇湘投资认购2亿元，锁定期均为三年。</p> <p>（2）公司对此次再融资规模的考虑基于以下几点：一是考虑到第一期不需要融太多，二是考虑到证监会可能对规模有一定的要求，三是融资太多将对股权稀释过大。我们认为如果此次定增成功，公司净资产扩大后的负债空间也将随之提升，未来一两年内除非有特大型项目，目前的股权融资加上未来的债权融资将可以为公司业务发展提供足够的资金支持。</p> <p>（3）关于再融资对象的考虑：此次再融资控股股东华录集团积极认购5.6亿元，表现出对公司未来发展的信心，同时也实现了其对公司的持股比例不变，并为公司未来的并购重组可能对集团股权的稀释预留了一定空间；中国华融本身为华录集团的股东之一，也认购了公司此次再融资的一部分；员工持股计划吸引了公司内部一批中高层管理人员、核心技术人员、技术骨干的认购，表达了他们对公司未来发展前景的认可；中再资管的控股股东中再集团是目前国内最大的再保险公司，公司希望未来能与其在重大项目上开展一定的合作；潇湘投资的管理团队具有丰富的并购重组经验，可以为公司未来的并购重组等工作提供强大的支持。另外，公司未来还将可能实施第二</p>

轮融资，以引入真正意义上的战略投资者，为公司后续大发展提供强力支撑。

(4) 公司再融资方案发布后，公司股价走势不是很理想，经过核实，主要是个别基金经理由于工作变动原因对仓位做了一定调整，但其对公司的再融资方案还是持肯定和赞赏态度的，通过公司与其进行有效沟通交流之后，该机构表示会对公司稳定持仓，请大家不要再恐慌了。我们认为公司近期股价的表现不代表公司基本面的问题，同时我们也希望广大投资者理性判断，继续支持公司发展，共同成长。

(5) 再融资成功实施之后，我们认为相当于易华录的第二次上市，公司也将进入全新的发展阶段。在资金到位后，恰逢智慧城市大发展的阶段，公司的并购工作也可以逐步开展了，一是增加业务量、利润，二是增加智慧城市相关的产品和技术，三是向移动互联网、互联网经济方面布局。

2、公司智慧城市业务布局及商业模式

(1) 两年前，我国从国家战略高度提出了智慧城市建设，相关部委相应陆续出台了一些支持力度很大的政策，特别是今年8月底，经国务院批准，国家发改委、工信部、科技部、公安部、财政部、国土资源部、住建部、交通运输部等八部委出台了《关于促进智慧城市健康发展的指导意见》，把大家预期的智慧城市未来巨大发展空间落地了，还从发展目标、顶层设计、制度保障、投融资机制等方面给予了落实和保障。公司迅速抓住了国家智慧城市发展战略，自2012年年底就开始配置资源、调整方向，在智慧城市领域不断布局、探索和实践。

(2) 公司在智慧城市业务的布局：智能交通是智慧城市的重要组成部分，公司通过智慧城市发展战略不断强化传统的智能交通业务；目前由公司及集团签订的智慧城市框架协议已涉及17个城市，未来将在智慧城市总体规划、平台建设、关键系统建设等方面逐步落地；同时，在商业模式上公司也有意

从传统的工程模式向运营模式转变。我们认为未来智慧城市业务一定要走运营模式，按照谁使用谁付费的原则，通过政府购买、社会付费等方式实现收益。

(3) 在智慧城市建设资金问题上，目前财政部政策正在推行 PPP 模式，PPP 运作模式效率较高，相比招投标模式完全依赖政府资金，PPP 模式将有效利用政府资金撬动社会资金，而且我们可以在论证、立项、可行性研究阶段就参与进去，围绕运营问题推动项目的落地；另一方面，由于 PPP 项目的业主是多元化组成的，各方共同判定可行性，一旦论证可行将尽快落地，有助于推动项目进展，加快建设，尤其对于大项目而言更是如此。

3、公司智慧城市市场拓展情况及运营思路

(1) 公司智慧城市市场的拓展主要是通过充分发挥自身央企和上市公司的优势、发挥平台优势，与政府频繁互动、构建良好的关系，与政府建立紧密合作，签订框架协议，锁定谈判圈。现在我们各地的分子公司也都在与市县各级政府接触，但我们也在有意控制节奏，还有一些需要探索的东西，以提高协议落地的可能性和深度。

(2) 根据公司的发展规划，未来我们的收入分为两部分，一部分是传统的工程项目建设收入，另一部分是项目运营收入。工程项目建设方面，目前与政府要做的是搭建平台、建设城市运营管理中心，另外还有数据融合；其次还有政府必须的一些智能化设施和手段，如交通监控管理等。运营方面主要是为政务效率、民生、产业等服务的，目前我们的方式是与政府一起投资成立 PPP 公司，成为政府平台层面的唯一合作伙伴，进而进入项目运营，产生持续的现金流；另一方面，我们也在通过搭建产业联盟的形式，共同运营、共同服务、共担风险，引导政府购买服务，然后收益分成。

(3) 我们的目标是 3 年签订 100 个城市，在工程建设完

成后，形成清晰的商业模式，逐步做运营，具体而言就是通过项目运行中沉淀的大量数据，做大数据运营，推动智慧城市的发展。

4、公司云亭项目进展

(1) 华录云亭是公司运营业务的重要抓手，受到了政府的普遍欢迎，因此在公司目前已签订的框架协议中也都安排了这方面的内容。

(2) 华录云亭的落地离不开政府的支持，因此目前华录云亭项目的推广主要是通过政府定制的方式实现，为政府提供基于基础设施的网络化管理和服务。云亭设施是与城市运营中心相关联的，相当于城市运营的分中心，一方面为政府提供诸如办事大厅等公共服务，也会提供便民服务、民生服务等，其次其他的诸如金融、物流、通讯运营商、特定行业（如数字出版的销售等）也可根据需要嵌入进来。

(3) 华录云亭一方面可以配合政府的智慧城市建设，将服务送到老百姓身边，同时也是一个沉淀数据、进行二次数据开发和服务的窗口。如果运行效果很好、推广顺利，云亭将成为未来公司投资经营的一个热点。

二、问答环节

1、公司认为智慧城市哪些领域是可以运营的？

答：我们认为智慧城市的运营有两个方向，一是基于平台类的运营，即我们提供平台，收取利益分成，平台上具体的运营内容由专业的运营公司开发。华录云亭也是个平台，属于平台类的运营；二是特定运营，比如健康管理，我们把设备给予特定人群，然后把数据传送到医院，由医院提供跟踪服务，我们和医院分成。其次还有居家养老服务等。

2、有没有通过 PPP 模式实现的运营例子或者公司通过 PPP 模式来运营的设想是什么？

答：我们认为类似于健康、养老、旅游等基于 PPP 模式的运营是很现实的。以旅游为例，通过开放、释放政府的旅游资源数据，将数据资源配套给旅游服务提供商；其他如民生、产业、政务的运营服务我们也在梳理当中。另外，我们认为安全、安保领域的运营空间也很大，比如保安公司社会化、押运服务、安防联网报警等都可以成为运营项目，地下管网维护、排查、检修，节能减排，路灯，合同能源管理等都可以做成运营项目，目前主要的问题还是数据不够开放，市场不够活跃，还需要政府的释放及市场培育。

3、河北项目的进展情况如何？

答：河北公安厅、交通厅两个项目进展都很正常，没有任何问题。

4、华录集团一直与日本松下有良好的合作关系，公司有没有参与这些合作？

答：（1）华录集团近期与松下签订了第二个二十年的合作协议，此次合作战略调整要以中国市场为主，华录集团和松下集团均面临着业务模式由 B2C 向 B2B、B2G 转变的问题，而公司拥有 B2B、B2G 业务的优势，因此公司的发展战略与集团的发展战略是一致的，也得到了集团的大力支持。

（2）此次集团与松下的合作，公司有望参与进去，主要有以下几个方面：一是松下的 ITS 智能交通方面，在 ETC、交通诱导、交通监测、车联网技术等方面有可能展开合作；二是安防方面，包括软件和视频，公司有望与松下开展合作、技术共享，共同面对中国市场；三是智慧城市方面，松下的电子产品、可穿戴技术、显示技术、医疗等方面也是我们准备引进吸收再消化的重点。

5、公司制定的“一体两翼”战略是基于什么样的考虑？

答：公司在高举智慧城市大旗，紧跟国家战略和相关政策，强化传统业务的背景下制定了“一体两翼”战略，即以智慧城市

产业为主体，以网络支付、信息安全为两翼的发展战略，进而形成在智慧城市建设和运营里面具有自身特点的支撑。

首先，从业务布局上来讲，智慧城市是我们的主业，是未来长久发展的重点，而智慧城市建设所提供的便利性很多都涉及到缴费支付有关的事情，因此我们要布局网络支付，争取网络支付牌照的获取，我们要建设自己的“支付宝”——华录宝，嵌入到智慧城市里面，沉淀数据，实现大数据运营。

其次，智慧城市的运营将产生大数据，而大数据离不开信息安全，因此我们在信息安全方面也要做布局。在信息、网络安全领域我们有一定的优势，也正在做，比如现在的（蓝）光存储，这也符合国家“去 IOE”的政策，数据安全也可以是我们智慧城市建设中的一个亮点。其他类似于密码生产许可证我们也在争取获得。

6、公司的业务重心由智能交通向智慧城市转移，那么智能交通目前的状况如何？公司的 AMTS 系统目前发展到何种程度了，其在智能交通行业中的地位如何？

答：（1）智能交通依然是公司当前主要的利润来源，公司的智慧城市发展战略可以强化智能交通，两者在业务拓展层面的逻辑是一致的。公司树立的中国智能交通龙头的目标没有改变。在当前城市拥堵、治理环境污染背景下，智能交通会迎来新一轮建设，大中城市的公共交通、轨道交通仍是政府的重要抓手，而公共交通、轨道交通目前仍然面临着总量不足、智能化程度不高等问题，因此公司在这两个领域的空间还很大，而且政府的支持力度、投资预算也很高。

（2）公司的智能交通管理系统 ATMS5 已发布并受到了普遍好评，在这个领域的市场占有率遥遥领先，并通过了华为严格的测试出口海外。目前我们依然保持对后台软件强大的开发力度，同时结合云计算、移动互联网等形势，我们也在不断提升完善。

	<p>7、公司安防安保业务的规模目前有多大？安防安保业务的利润率如何？</p> <p>答：公司过去的安防安保业务主要体现在平安城市方面，每年的订单量有几个亿，目前基于大安保安防、大公安的项目在逐步落地。随着下属子公司尚易德硬件产品的不断成熟和稳定以及与华松、松下的合作在不断推进，公司安防安保的产品和业务也将进一步提升。安防产品的利润率相对较高，这从海康、大华等上市公司的财报中也可以看出。</p> <p>8、公司的营业收入为什么不等于现金加应收账款？</p> <p>答：公司按照建造合同准则核算，按照工程的完工进度（工作量的比例确定）确认收入与成本。按照完工进度结转收入、成本，计入存货科目，按照计算工程量计入应收账款，收回工程款时计入销售商品收回的现金。一般来讲公司的收入约等于应收账款、现金流与存货的增加额之和。</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10月31日