

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：YHL20160706

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 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18	中金公司 华宝兴业 南山资本 厦门益亨投资 天津完胜波段资产管理 泊通投资 北京衍航投资管理有限公司 海通证券 南京证券 西南证券 华创证券 渤海证券 渤海证券 中原证券 深圳市全景网络有限公司 个人投资者 个人投资者 个人投资者	李梦遥 詹杰 赵庆 彭金聪 刘更凯 于欣 匡恒 杨林 刘雨寒 李傲远 张健 徐勇 李晟君 唐月 刘艳 卢鹏 杨怀旭 朱一峰
时间	2016年7月6日 14:00-17:30		
地点	天津市津南区八里台工业园区天华路中国华录大厦1号楼2层 会议室		
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：林拥军 董秘：闫肃 财务总监：陈相奉		

	<p>蓝光存储板块负责人：刘劲松</p> <p>山东易华录总经理：王海博</p> <p>证券与投资管理部相关工作人员</p>
<p>会议内容</p>	<p><b>首先由林拥军总裁做了易华录“1+4”发展战略的介绍：</b></p> <p>易华录紧紧把握政府管理创新需求，发挥央企优势，将产业经营与金融资本相结合，应用物联网、云计算、大数据等先进技术，实施“1+4”发展战略，即以智能交通为基础业务领域，同时积极拓展公共安全、智慧城市、蓝光存储、居家养老等领域，构建基于人工智能的“交通云、视频云、信用云、存储云、养老云”服务，实现“科技与文化融合，线下与线上融合，打造以数据为核心的智慧城市运营商”的十三五战略发展目标。目前易华录已为 220 多个城市的提供了出行服务，服务的驾驶人总量已经过亿。</p> <p><b>智能交通领域：</b>易华录以智能交通业务起家，将基于 G 端项目，交通数据服务及电子车牌服务来向 G 端、B 端及 C 端提供基于出行相关的优质服务。目前公司已在厦门的湖滨南路和莲前西路开展了精细化交通管理试点，取得了良好成效，下一步我们将在全国各地加大提供治堵方案。</p> <p><b>智慧城市领域：</b>易华录提供的是跨委办局的数据融合，通过数据融合发挥政府管理服务的效率。现已为津南区中小企业融资提供数据服务。这部分业务由子公司天津通翔提供业务服务。</p> <p><b>公共安全领域：</b>易华录既有前端的产品制造（摄像头等安防硬件），又有后端云服务产业支持（视频云解析服务），这块由子公司尚易德来支撑服务。</p> <p><b>光存储领域：</b>去年易华录与华录松下成立了光存储合资公司，主要任务是向国内销售蓝光存储的硬件产品，上市公司正在实施蓝光存储的软件开发以及运营开拓。天津光存储数据中心已经开建，将打造 2 万平米的蓝光大数据存储中心，与华为</p>

云合作，华为提供热数据服务，我们提供冷数据服务，打造绿色数据存储产业。

养老领域：由老龄委信息中心合作成立合资公司，收集老人的数据，探讨社区养老居家养老的融合模式。

基于上述内容，公司的战略是打造以智能交通为主，实施五朵云服务，通过 PPP 模式推动项目落地。在未来五年，公司将面向新型城镇化，面向政府服务外包，提供智慧城市的服务和运营，而蓝光存储将成为最大的数据资源池。

### **Q1：光存储的具体工作原理以及应用场合是什么样的？**

光存储的工作原理：通过二维码识别机柜组中的光盘匣，用机械臂取出光盘匣，推入光盘读取系统，通过工业级光头同时读写 12 张容量为 100G 光盘的数据。目前通过 Facebook 应用的单体机柜存储空间为 1.9pb。

光存储的销售模式及应用场景如下：

1、销售：用户直接购买，基本上交给我们的合资公司推进。主要用在金融、档案、图书馆、军队及互联网中心。

2、租赁：若买方经费不足或存在无法购买的情况，可以付租金使用。

3、服务：提供云端的数据存储服务。把产品放在嵌入现有数据中心中，可获取数据。

光存储的应用场景：归档存储是最佳优势；由于光存储具有低能耗（只有普通热存储的 5%）、高稳定性、抗核磁攻击、数据可存储 50 年以上等优势，我们的产品技术实力非常高。而热存储可能被攻击被电磁干扰，需要定期进行数据迁移。冷存储不需要常规迁移，且物理化转移也非常方便。

### **Q2：能估算一下蓝光存储的利润空间吗？**

目前从国内市场调研的情况来看，蓝光的最大客户为工商银行，由于没有相应的软件平台对接蓝光产品，规模较小或实力相对较弱的客户很难自行研发与之对接的软件平台，而且

由于冷数据在调用过程中不如热数据响应速度快，很难大规模推广。易华录会通过超算平台加上人工智能使得蓝光的海量数据存储方式应用的范围更广。

以亚马逊同类存储服务产品（热存储）的定价为例，亚马逊云存储的价格为 1G/月/美分，5000T 起步，一年 1PB 的价格大约为 80 万人民币，我们正在建设的天津蓝光存储数据中心的规模 2000PB，而我们的合作客户预计每个省至少 1 万个机柜（一个机柜容量大约为 1.6-1.9 PB）。同时由于蓝光存储可以使用 50--100 年（热存储三到五年需进行数据迁移），能耗低，所以我们的成本更低。

### **Q3: 与华为的合作关系是怎样的？**

与华为合作的是进行冷热混合存储数据中心开发，开发完成后可在传统 IDC 存储模式下对接蓝光产品，扩大蓝光产品的应用范围。在实际的数据调用中，通过 AI 进行切换，用户并不会感觉到冷热数据存储不同调用体验不同的感觉。目前在天津的客户有天津广电集团，有 100 个机柜的存储需求。

### **Q4: 光存储方面未来两年国内市场空间是多少？相关产品什么时间可以投入使用？**

过去光存储是冷门的，现在大数据存储的海量需求唤醒了市场的需求。今年年初 Facebook 订了 10000PB 的蓝光设备，苹果准备订 7000PB 的蓝光设备。还有 oracle 等众多做大数据的厂商都开始尝试使用蓝光来解决海量数据的存储问题。国内最大的应用客户是工商银行，目前已拓展了所有的省级分行。目前国内目前还未开始大规模使用，但我们在与政府交流过程中，政府都十分感兴趣，认为可以使用在政府容灾数据库中，包括我们的合作伙伴华为也十分看好蓝光的发展前景。

蓝光的三种销售模式中的第三种提供存储服务，是我们重点开拓的模式，通过数据运营获得的利润将比传统销售的利润高得多。而且数据迁移的成本低，可以直接迁移。

目前虚拟磁带库软件已经开发完成，将在 7 月底发布。同时，我们的建设脚步不会停滞，今年将在天津建 5 个小机房，为电信服务商提供服务。预计在 2017 年年底，我们和华为合作研发的冷热混合数据中心将投入使用。

**Q5: PPP 模式的特点以及易华录在同业竞争中的垄断优势？**

在 PPP 模式里，易华录也算是先行先试者，我们在山东发起设立了 80 亿的 PPP 基金，半年多的时间拿到了几十个亿的 PPP 项目。通过我们自己的实践，对商业结构模型的设计，也真正感受到 PPP 的力量，国家主导它的原因，确实是最大限度的撬动了社会资本，不仅是撬动了社会资本，更多是调动了原来社会的资源，特别是被闲置的资源，充分调动其发挥高效作用，提高项目收益。以菏泽项目为例，整个项目 15 年的建设规模是 6.88 亿，其中不含运维和运营，要是把运维和运营都算下来，整个菏泽项目我们测算的到 9.98 亿，政府预算超过 10 亿。而传统项目的采购方式不管是智能交能，公共安全，还是其他的项目，现在整个的市场进入白热化阶段，靠低价竞争进入市场导致大家都失败，只能通过 PPP 方式企业才有盈利的空间。

**Q6: 菏泽 PPP 项目的运作规划与运作模式，如何运营以及运营收益如何？**

PPP 项目的核心就是在项目的策划和运营，这也是易华录的优势所在。其中交通方面的运营是重点，我们规划了三个部分，一是交通类数据脱敏后的运营服务；二是所有的交通设施的广告，可以对我们开放广告的特许经营权；三是针对交警的收费项目，培训，驾驶人培训的管理，满 12 分驾驶人学习的管理，这个的运营权可以向我们开放，通过产品的设计进行项目盈利。公共安全方面也可以进行运营，如小区与物业结合的结合运营，目前都在策划中。

收益方面，主要通过运营来实现：包括交通大数据、交通设施广告权。菏泽将近 1000 万人口，现有 130 万驾驶人，驾驶人占人口总比较低，未来几年驾驶人会上升到 300 万，对所有驾驶员所需要的培训、学习、考试，以及 12 分驾驶人的学习，可以通过远程系统进行学习监控和管理，我们将开发这样的运营产品；以及模拟驾驶可以做到交警的科目里面去进行培训。总结来讲，我们通过 PPP 模式换得了公共项目的建设和运营权。

**Q7：易华录采用 PPP 模式的投资回报优势是什么？**

一是项目的收益，二是 SPV 公司做为总包方可以非常好的改善公司的现金流。

**Q8：易华录 PPP 模式下未来格局的展望如何？其它尽快落地的市场有哪些？**

PPP 不仅是国家的未来方向，在未来 20 年以及更长的时间中，PPP 在公共产品服务和公共基础设施建设，一定会成为主流。最终市场会变成两大部分，一类是政府来做的 PPP，我国的 PPP 都是定位于公共产品服务的，所以和政府密切相关的；另一类，就是通过对数据的挖掘去做运营。我们认为，在国家的大力倡导下，未来将会更多的采用 PPP 模式进行项目建设，今年有希望落地的有四川省、天津市等，当然还要看具体的项目进展。

**Q9：易华录使用 PPP 模式利润增长的势头能否持续？公司未来是不是偏向 PPP 模式？新的模式竞争对手是否有实力跟进？**

PPP 的优势在基础设施和公共服务领域引入市场机制。关于 PPP 的收益问题，PPP 项目将通过 SPV 公司，一般是项目实施方和政府共同设立的，SPV 公司的投资分成两部分，一部分是资本金，一部分是 PPP 基金或银行贷款。SPV 公司可以迅速将一部分投资转化为合同。未来社会资本的投资依旧需要转化

	<p>为项目合同，会通过转变逐步落地。我们对于 PPP 项目的落地是比较乐观的，先将工程投入转化，之后逐步将运营转化。我们目前传统模式与 PPP 模式的占比为 2:8，目前还是用户选择的结果，我们希望能够加速推进 PPP 模式。同时市场是开放的，并且市场容量非常大，我们不排除竞争对手会参与进来。</p> <p><b>Q10: 易华录的电子车牌布局进行到什么程度了？政府对电子车牌项目实施有无相关资质？</b></p> <p>电子车牌现在属于实验阶段，公安部的整个实验还没有完全结束，电子车牌由三部分构成：芯片读具和后台软件，现在的芯片还没有完全做完，读具正在测试阶段，目前室内测试已经做完了，团队正在新疆做室外的高温测试。目前京津冀也是先行先试的区域，会启动试点，未来也会去做测试。我们的优势是芯片、读具和后台系统都很全面，目前 220 多个城市用我们的智慧交通系统平台，这部分部署我们是离市场最近的。</p> <p><b>Q11: 公司今年的业绩如何？子公司业绩如何？</b></p> <p>今年全年预计业绩比较乐观，子公司方面我们预计山东易华录、天津通翔、华录智达、吉林易华录以及尚易德和厦门易华录均有取得较大利润增幅的可能。</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	2016 年 7 月 6 日