

证券代码: 300074

证券简称: 华平股份

公告编号: 201407-48

华平信息技术股份有限公司 设立控股子公司忘忧网络科技（上海）有限公司的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、设立项目公司的概述

华平信息技术股份有限公司（以下简称“公司”、“华平股份”）与震界（上海）投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“震界投资”）以现金出资方式投资设立忘忧网络科技（上海）有限公司，注册资本1000万元，其中华平股份以自有资金出资800万元，占资本总额的80%，震界投资出资200万元，占资本总额的20%。震界投资股权由项目公司创始团队通过震界投资合伙人的方式分别持有，具体分配方式按公司的《精英人才参股新公司创业的计划》执行。

2014年7月11日第二届董事会第二十七次（临时）会议，审议通过《设立控股子公司忘忧网络科技（上海）有限公司》的议案。

根据《公司章程》的规定，本次投资金额在董事会审批权限范围内，无需提交股东大会审议，不涉及关联交易，不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组情况。

二、除公司外其他投资主体的基本情况

名称：震界（上海）投资管理合伙企业（有限合伙）

营业执照注册号：310230000632425

主要经营场所：上海市崇明县城桥镇秀山路8号3幢二层O区2041室（上海市崇明工业园区）

执行事务合伙人：张宏

合伙企业类型：有限合伙企业

经营范围：投资管理、咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）。[企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营]

三、项目公司的基本情况

公司名称：忘忧网络科技（上海）有限公司。

法定代表人：袁本祥

注册资本：1000万元

企业类型：有限责任公司

住址：上海市杨浦区国定路323号1102-92室

经营范围：从事网络科技、计算机科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，一类医疗器械、计算机软件及辅助设备（除计算机系统安全专用产品）销售，电子商务（不得从事增值电信、金融业务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

各股东认缴出资情况如下：

1、股东名称：华平信息技术股份有限公司

认缴出资额：人民币捌佰万元

出资比例： 80%

出资方式： 货币

2、股东名称：震界（上海）投资管理合伙企业（有限合伙）

认缴出资额：人民币贰佰万元

出资比例： 20%

出资方式： 货币

以上内容均以工商注册最终核准为准。

四、投资设立子公司的目的及可行性与必要性的分析

1、设立控股子公司的目的。

大健康产业会在5年内成为国家支柱产业，华平股份作为网络交互式音视频传输技术领先厂家，以在线医疗为突破口，通过移动应用程序，将现实中碎片化的医院专家资源聚合起来形成为患者服务，从而搭建AVCON移动健康咨询平台（优医汇）。可帮助人们通过移动终端寻求医疗资源，了解疾病诊疗、用药及康复信息，指导患者就医和护理，可部分缓解“看病难，看病贵”等社会问题。

2、项目可行性与必要性的分析。

（1）碎片化聚合化解“看病难”。医疗资源不足，历来是“看病难”的一个重要原因。为此近年来，卫生部曾出台多项举措缓解群众“看病难”的问题，但核心城市的明星医院依然人满为患。业内专家认为，国内目前推动的社区医生、

全科医生改革，意在给三甲医院建立分流和减压渠道，缓解看病难的举措，仍然需要一定的时间来过渡。此期间，“无处不在、无时不在”的移动信息技术，在技术上使医患之间多次、实时、跨地域的沟通成为了现实。华平此次推出的在线医疗项目，充分利用了医生的碎片化时间，通过视频给病患答疑解惑，这可以让一些无需前往医院则可以解决的问题在线上消化，从而缓解大医院拥挤的局面。

(2) 提升医生个人知识与品牌价值。虽然近年来，国家在政策上鼓励私营医院、诊所的发展，但线下开一个医生个人诊所，机会成本和营销成本都很高，特别是三甲医院的名医开诊所，则要放弃大医院的职业发展通道，因此国内医生开诊所的很少，好医生更少。另外医生从自己知识中直接的报酬很小，比如5元挂号费等，华平在线医疗项目则降低了患者的购买成本，同时也降低了医生的服务成本，充分释放医生的劳动价值。

(3) 顺应移动互联网发展趋势。未来我们的发展方向是非禁即入，医疗市场会变得更加开放。根据Kalorama公司的最新报告，仅移动健康市场，在未来五年就有望以年25%的速度高速增长。在美国，尽管医疗健康类APP仅占全部应用的1%-2%，但这一市场的成长速度却是整个APP市场中最快的。目前，我国线上医疗尤其是移动健康领域的关注热度呈几何式增长，越来越多医疗应用和客户端投入市场。

(4) 符合华平传统技术、业务的延伸。在技术方面，华平的音视频传输也是这个项目的核心技术。基于这个技术结合行业特性所研发出来的产品，可以形成更好的技术壁垒。其次在业务方面，将来与华平的智慧家庭及医疗器械无论从业务层还是产品形态上也会有更深层次的结合。

3、求医问药类APP软件比较

从求医问药类平台应用的发展现状看，大致可分为挂号导医、医患问答、付费问诊、社交互动等几种典型模式。目前国内市场上比较典型的医疗APP有：问医生、快速问医生、掌上淘医、春雨掌上医生、掌上医院、全科医生、好大夫在线、就医助手、青苹果健康等等，选取了这些典型的APP进行初步比较（见表1）。

表1 典型医疗APP概况

APP 名称	开发商	版本号	系统平台	Web 端/成立时间
问医生	世纪闻康	3.1	ISO、Android	寻医问药网/2001 年
快速问医生	健康云科技	7.1	ISO、Android	爱爱医网/2002 年
掌上淘医	网健天下	2.0.0	Android	全球医院网/2008 年
春雨医生	春雨天下	5.1.0	ISO、Android	春雨诊所/2013 年
全科医生	珠海奥美	2.1.3	ISO、Android	无
好大夫在线	互动巅峰	1.5.3	ISO、Android	好大夫在线/2006 年
就医助手	39 健康网	2.1	ISO、Android	39 健康/2000 年

医疗APP主要提供医疗咨询服务，内容涉及医疗咨询、疾病查询、预约挂号、症状自查、检验信息、健康资讯等。对以上典型APP提供的功能进行详细比较（见表2），可以了解目前该类APP发展的现状和存在的问题。

表2 各医疗APP功能比较

APP 名称	医疗 咨询	疾病 查询	预约 挂号	症状 自查	就医 信息	检验 检查	药店 信息	药品 信息	健康 资讯	总符 合项
问医生	√	√	√	×	√	×	×	×	×	4 项
快速问医生	√	√	×	×	√	×	√	×	√	5 项
掌上淘医	×	√	×	√	√	×	×	×	√	4 项
春雨医生	√	√	×	√	√	√	√	√	√	8 项
全科医生	×	×	×	√	×	√	×	×	×	2 项
好大夫在线	√	√	×	×	√	×	×	×	×	3 项
就医助手	×	×	×	√	√	×	×	×	×	2 项

医疗咨询是求医问药类APP的核心功能之一。各医疗APP的医疗咨询功能详见表3。用户通过APP 向专业人员咨询，实现轻问诊，大大降低患者就医的成本。

表3 各医疗APP的医疗咨询功能

APP 名称	留言咨询			电话 咨询	视频 咨询	医生 评价
	问询方式	收费	及时性			
问医生	文字、图片	不收费	及时	无	无	无
快速问医生	文字、语音、图片	不收费	及时	无	无	有
青苹果健康	文字、语音、图片	图文咨询免费、 电话咨询收费	及时	有	无	有
春雨医生	文字、语音、图片	可自由收费	免费较慢； 加紧需付费	有	无	有
好大夫在线	文字、图片	不收费	0-3 天回复， 不够及时	有	无	有

疾病查询的功能是指用户在已知某种疾病的情况下，通过APP获取疾病信息和就医信息（见表4）。从表4可看出，除“问医生”，其他4款APP 均有2种或2种以上获取疾病信息的途径。其中一种方式为“搜索”，不必按顺序查找，没有医学常识、不了解疾病分类的用户也能轻松查找。表中“就医推荐”是指从具体疾病进入，显示推荐的医院或医生信息。目前医疗APP的“就医推荐”功能较弱，即使有推荐，用户也很难评判和选择医院或医生。

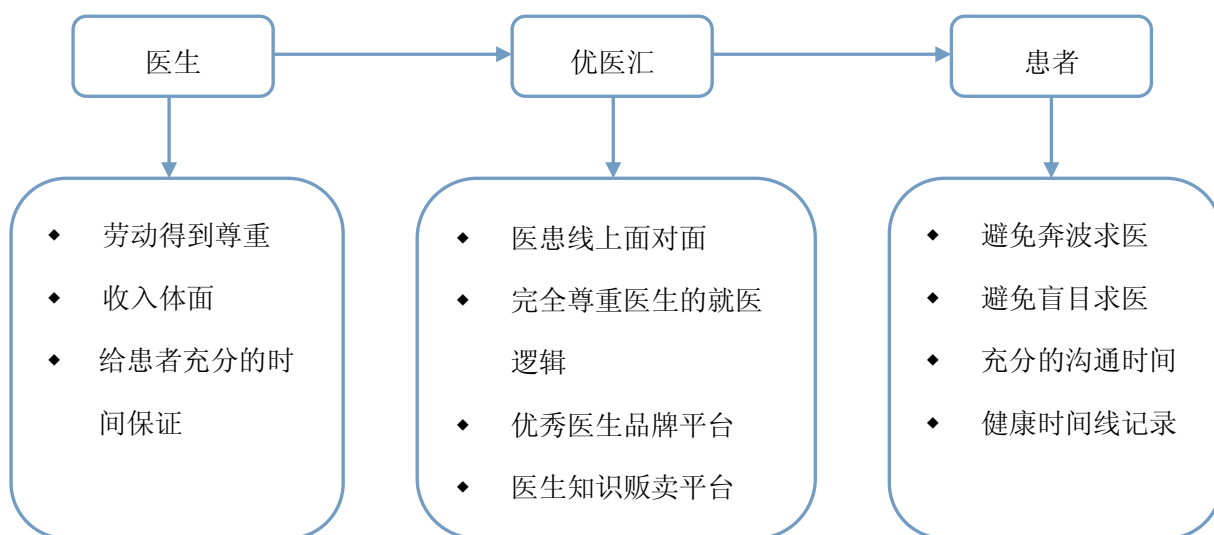
表4 各医疗APP的疾病查询功能

APP 名称	数据库 在本地	疾病信息查询方式			就医推荐	
		搜索	字母排序	疾病类型	推荐医院	推荐医生
问医生	否	无	无	有	无	有
快速问医生	否	有	无	有	无	无
掌上淘医	否	有	有	无	有	无
春雨医生	是	有	有	无	无	无
好大夫在线	否	有	无	有	有	有

求医问药类APP目前大家都在探索，还不能满足日常求医问药的需求。同时，目前平台只是辅助，没有激励到医疗服务中的核心资源——医生，所以医生（尤其是高端医生）参与度不高，并未形成大范围应用，这对于华平是机遇也是挑战。因此我们想长期稳定发展，必须在注重软件质量的同时，建立和维护稳定的用户群，创建合适的盈利模式。

五、产品规划

1、产品逻辑



2、项目进度计划

- ◆ 2个月内：内测版上线
- ◆ 3个月内：微信，微博，社会化营销上线
- ◆ 6个月内：正式上线

3、运营与临床质量策略

- ◆ 所有的医生需要优医汇认证
- ◆ 最小医患沟通时间15分钟
- ◆ 医生建议用语音保存，方便患者反复收听理解

六、项目的公司组织架构和初始人员配置



七、三年期盈利分析

子公司业绩预测表

单位：万元

指标	2015年	2016年	2017年
主营收入	1000	5000	20000
净利润	-200	1000	5000

*上述表格仅作为盈利测算，不作为利润承诺。

八、项目的风险分析和管控

- ◆ 技术风险：高清视频实现困难，用户体验差

对策：1、建立开发人员后备机制，形成技术储备；2、建立激励机制，将开发成绩与奖惩挂钩，创造更好的工作环境。

- ◆ 运营风险：地推团队能力，不能按时达成用户量

对策：1、从功能上尽早获得三甲医院名医的认可，从而影响终端用户，进而取得产品“先入为主”的地位；2、不断的根据客户需求完善产品性能及提升体验度，形成口碑效应。

- ◆ 投资风险：互联网超高投入

对策：尽快获取用户，并保持用户粘度是对冲高投入的主要方法

1、增加用户数量

社会化媒体推广，微信、微博

线下市场推广：各APP市场

2、增加医生粘度

用户体验：需要保证最佳的视音频效果；高首次接通率；最佳的日程安排

线下运营：收入反馈、个人品牌建立

3、增加患者粘度

使用满意度：咨询内容，时间安装

线上转线下就诊方便度

九、备查文件

第二届董事会第二十七次（临时）会议决议；

第二届监事会第二十五次（临时）会议决议；

特此公告。

华平信息技术股份有限公司董事会
2014年7月11日