证券代码：300365　　证券简称：恒华科技

北京恒华伟业科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2016-001

投资者关系活动类别	■特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　□业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动 □现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天安财险　姚　伦　新华汇嘉　胡尊刚 永瑞财富　陈　志　泓德基金　郭　堃 久银控股　唐　斌　久银控股　柴晓光 瑞瀚资产　张芳铭　国信证券　李　伟 南山资本　赵　庆　民投九鼎　程　耕 玖歌投资　王　靖　擒龙资产　曾贤维 招商证券　赵　雷
时间	2016 年 1 月 27 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董　事　长　江春华 董事会秘书　陈显龙 证券事务代表　丰　丹
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者调研会议包含两部分内容，一是董事长江春华先生就近期投资者较为关注的问题做了总体说明，二是投资者问答环节，主要内容如下： **第一部分：总体介绍** 近日，公司发布了 2015 年度业绩预告，公司预计 2015 年

	度归属于上市公司股东的净利润增长区间为 25%—50%，公司主营业务发展非常稳健，取得了不错的成绩。2015 年度业绩增长主要得益于：第一，公司在保证主营业务稳健增长的同时，新的业务布局恒华云服务平台的研发和市场拓展，也取得了不错的行业反响；第二，道亨时代纳入合并报表范围内，使得归属于上市公司股东的净利润有所增长；第三，电网行业投资增长，尤其是配网投资的加大，为公司业绩增长提供了良好的市场环境。 2015 年 1 月 26 日，公司发布了《关于终止重大资产重组暨公司股票复牌的公告》等相关公告，我代表公司董事会对一直支持和关注我们的广大投资者表示歉意。本次重大资产重组事项终止的主要原因是：交易双方在标的公司主业发展方向和管理层设置上未能达成一致，双方经多次沟通，最终协商一致并经公司董事会审议通过同意终止本次重大资产重组事项。 **第二部分：问答环节** **问题 1：本次重大资产重组终止的主要原因之一是双方在标的公司发展方向未达成一致，请问在达成协议之前双方就未来发展方向做过沟通吗？** **答：**有过沟通，但是标的方后续对于停止继续从事 IT 商品销售产生分歧，未能达成一致。我方希望标的方在重组之后能够停止 IT 商品销售业务，将主业放在军工产品的研发的销售上，同时与本公司的业务相结合，拓展民用市场，并加大未来配网自动化领域的研发和市场拓展。而标的方则认为 IT 商品销售业务的停止及未来配网自动化领域较大的研发投入将使其难以实现业绩承诺。双方经多次沟通未能达成一致，最终协商一致终止本次重大资产重组事项。 **问题 2：镭航世纪作为军工行业电子产品和解决方案供应商，跟公司当前主业的协同性方面公司是如何考虑的？**

	答：电力体制改革后，全国各地成立了众多民营及地方电网的售电公司，恒华云服务平台的运维服务是平台的主要业务之一，目的是解决这些售电公司在现场运维方面的需求，即通过我们的云服务对电力相关的设备和配网运行实现自动化控制。镭航世纪在这方面具备一定的技术优势，此次并购主要是出于这个目的。同时，镭航世纪的创始人拥有电力专业背景，也为镭航世纪未来与本公司的业务实现协同发展奠定了基础。 **问题 3：请介绍一下“电+”上线后的进展和运行情况？** **答：**“电+”自 2015 年 9 月上线以来，目前行业注册用户约 1 万多家（含企业及个人），相关的项目也愿意在我们的服务模式下获取更多便捷且优惠的服务，“电+”推广及运行总体效果显著。公司承接的新能源 EPC 项目就是通过“电+”平台实现业务的对接和线上的撮合。 **问题 4：请介绍一下上海莱妮的情况？** **答：**上海莱妮是 2015 年 11 月成立，主要业务是电力设备的运维监控，目前已产生收入，进展情况不错。本公司持股 50%，对方经营管理团队持股 50%。 **问题 5：“电+”上线后的布局是什么？** **答：**“电+”的服务内容包括招投标信息服务、电力设计、基建管理、运维、营销服务，以及电力行业技术及软件的众包服务；主要是为电力体制改革后新的售电公司提供全套的解决方案。公司凭借齐备的行业资质、品牌、专家团队等优势，使“电+”实现项目发包方和社会化的承接方直接通过线上对接，去第三方化，公司保证项目质量，满足双方利益。同时公司也能够承接“电+”上相应的业务，公司不能承接的业务，也可通过社会的资源来对接，实现行业资源的合理配置。 **问题 6：根据公司 2015 年业绩预告及公司前三季度的业绩情况显示，我们发现第四季度实现的利润占全年的净利润比重最**

	高，请问是什么原因？ **答：**本公司的客户主要为电网公司及其下属企业，主营业务收入具有较强的季节性，在每年的第三、第四季度是电网行业集中采购、需求供应的高峰期，因此公司主营业务收入主要集中在第三、四季度。此外，2015 年度，公司在保持主营业务增长的同时，“电+”平台 9 月中旬上线后的良好运行，也为公司第四季度收入的提升贡献了力量。 **问题 7： 2016 年“电+”的经营计划是什么？** **答：**从目前来看，“电+”平台保持着逐步加速的发展趋势，预计 2016 年“电+”平台收入占营业收入的比重将逐步提高。 **问题 8：“电+”将线下业务转移到线上的引流方案是什么？** **答：**我们考虑的引流方案包括以下几个方面：第一，并购道亨时代，其拥有的设计工具软件是协同设计的关键环节，同时市场占有率在 90%以上，具备大量的用户基础；第二，公司为国家电网研发的基建管理软件在全国施工单位的覆盖率达到 80%，在电网基建领域具有良好的用户基础；第三，公司为国家测绘地理信息局开发的注册测绘师在线教育系统，囊括全国的注册测绘师；第四，公司参股的珠海政采，参与国家中招平台的建设，将来会汇聚全国的供应商的数据；第五，公司的营销系统布局，目前第一个电改示范区兴义供电局的营销系统就是由公司开发和运维的。随着国家售电侧的放开及公司营销系统的推广，公司将会汇集众多最终用户数据，为平台提供更好的数据支撑，最终实现线下业务和线上业务协同发展的目标。 **问题 9：公司“电+”网上业务方面，未来的竞争对手有哪些？** **答：**目前公司定位专注于电力行业的垂直领域服务，不仅是国内电力市场，通过我们对国际电力市场的调查来看，国际上同样也存在这方面的需求。从电力垂直领域来讲，公司主要的竞争对手是国外的知名厂商，与其相比现在公司还比较小，但我们有信心只要我们坚持这个方向，在未来电力市场上，我们将

	会逐步提升自身的竞争能力。 在整个交流活动中，双方进行了充分的沟通。本公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。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》。
附件清单（如有）	调研记录
日期	2016 年 1 月 27 日