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：2016-002

| | |
|---|---|
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研　□分析师会议<br>□媒体采访　□业绩说明会<br>□新闻发布会　□路演活动<br>□现场参观<br>□其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 易 方 达 王元春　中欧基金 王凤娟<br>嘉实基金 胡　涛　中信建投基金 周慧光<br>银河证券 沈海兵　银河证券 田杰华<br>华安基金 胡宜斌　安信证券 李小伟<br>银华基金 范国华　招商基金 马　柯<br>博道投资 张建胜　前海开源基金 陈志峰<br>国元证券 杨　林　冠恒华信资产 乔　恩<br>海通证券 张向伟　中国人寿资产 刘军伟<br>远景投资 李成云　中国人寿资产 鲍　亮<br>朴易资产 宋　伟　国寿华保基金 李　捷<br>华融证券 陈　隆　民生加银基金 孙伟<br>国都证券 章　健　康曼德资本　段桂培<br>瑞瀚资产 何天宇　天弘基金 余　铮<br>乔松资产 王　永　彤源投资 张　乐<br>阳光资产 张学鹏　宇鑫资本 李林锁<br>华商基金 陈夏琼　中信证券 刘云星<br>国泰君安 王湘蕾　神农投资 陈　光<br>安邦资产 张　材　宏源投资 金朝辉 |

| | |
|---|---|
| | 渤海证券 王洪磊　　海通证券 谢春生<br>和沣资本 李丽霖　　冠恒华信资产 马　勇 |
| 时间 | 2016 年 3 月 23 日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 陈显龙　　研发中心经理 孙敏杰<br>财务负责人 孟令军　　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，一是公司研发中心经理孙敏杰为大家作云服务平台整体情况及最新进展介绍，二是投资者问答环节，主要内容如下：<br>**一、云服务平台整体介绍**<br>恒华云服务平台是公司从传统软件业务向互联网服务转型的关键，是公司构建面向电力能源行业的互联网产业生态圈的基础。恒华云服务平台是结合云计算、互联网、移动计算等技术在云端构建的专业信息化服务平台，平台面向广大行业用户，提供垂直领域线上线下信息共享、专业数据服务、管理信息化、业务信息化等在线 SaaS 服务。云服务平台主要包括“电+”平台、在线教育平台、小微 ERP、协同设计、EPC 总承包、售电营销系统等云服务产品。目前，“恒华云服务平台”之核心产品“电+”平台（原名“云服务商城”）和“协同设计平台”、“在线教育平台”均正式上线。<br>**二、投资者问答环节的主要内容**<br>**问题 1：目前云服务平台共计有多少注册用户？ 每天有多少活跃用户数？**<br>**答：**目前，云服务平台正处于初期推广阶段，云服务平台共计约有注册用户 10000 多个，每天的活跃用户约有 1000 多个。<br>**问题 2： 云服务平台的商业模式？**<br>**答：** 我们目前考虑的云服务平台的商业模式主要有以下几点： |

| | |
|---|---|
| | （1）通过协同设计平台面向行业用户提供增值服务，如基础数据、设计咨询服务；<br>（2）依托“电+”平台提供项目的众包和分包，通过提供需求资讯聚合、业务分析咨询、项目质量管控等服务收取费用；<br>（3）通过云服务平台产品：小微 ERP、协同设计平台、EPC、电力运维信息系统、营销系统等提供面向企业收费的 SaaS 服务；<br>（4）依托在线教育平台，通过在线提供免费的技能培训来为“电+”平台吸纳众包的供应商，同时提供深度的执业技能培训收取费用。<br>平台现在主要的运营目标是吸引用户和推广，引导用户的使用习惯，用户积累到一定的程度，我们的商业模式可以更加丰富及多元化。<br>**问题 3：目前的施工和设计企业都有自己的信息化系统，为什么要使用云服务平台上的信息化服务呢？**<br>**答：**云服务平台的服务内容和施工、设计企业原有的信息化系统是不冲突的，我们提供的是一站式解决方案，可以实现资源的合理配置，施工和设计企业不需要自建信息中心维护自己的信息化系统，我们通过云端全部为其部署、维护和更新，可以节省企业成本。<br>**问题 4：2016 年云服务平台的收入预期大概是多少？利润率情况如何？**<br>**答：**云服务平台目前只做细分市场的精品项目。目前，平台上软件项目的众包是百万级别的，我们对项目的质量做严格审核和控制。2016 年，我们预计云服务平台的收入在 1 亿元左右。前期主要是保证云服务平台的用户数量，利润率方面我们会稍作让步，但不会对公司整体的利润率造成影响。 |

| | |
|---|---|
| | **问题 5：请介绍一下云服务平台未来三年的推广目标？**<br><br>**答：**公司今年的用户推广计划是争取做到 10 万个，明年计划推广到 30-50 万个用户，后年计划推广到 100 万个用户。<br><br>**问题 6：云服务平台的专业研发团队有多少人员？**<br><br>**答：**云服务平台的专业研发团队约有 100 多人，还有一部分业务部门兼职的研发人员和推广团队。<br><br>**问题 7：云服务平台的推广方式是什么？**<br><br>**答：** 基于行业特点，云服务平台的推广将结合线上线下方式进行，包括互联网营销、行业展会、与高校合作等方式。公司根据实际情况，也为各业务部门和子分公司制定了推广要求和考核指标，保证推广目标的实现。<br><br>**问题 8： 云服务平台的客户获取成本有多少？**<br><br>**答：**云服务平台面向行业内的专业用户，公司深耕电力行业信息化服务多年，已具备一定的用户积累，就目前来看营销推广成本相对较低，未来会适当加大互联网营销投入。<br><br>**问题 9： 请介绍一下关于公司布局售电公司的情况？**<br><br>**答：**目前，公司正在积极的与相关方进行沟通，后续有进展的话，我们会及时公告。就业务层面来看，我们始终从事智能电网全生命周期信息化服务，已有相应的技术、人才储备以及客户认同。<br><br>**问题 10：云服务平台后续的研发计划安排？**<br><br>**答：**云服务平台除现已上线的几款产品外，还有一些我们也在测试和研发当中，会根据市场情况适时推出 EPC 云平台、营销系统等云服务产品。<br><br>**问题 11：公司关于能源互联网的布局思路，以及未来的市场安排？** |

| | |
|---|---|
| | **答：**现阶段公司专注于电力能源市场，可以理解为互联网+智能电网，核心是围绕我们的云服务平台开展。电网侧，我们将原有的智能电网全生命周期信息化服务迁移到云服务平台上，为用户在线提供一体化解决方案；售电用户方面，可为其提供完整的信息化解决方案，一方面为售电公司提供全套的运营管理信息化系统，另一方面也将面向 C 端用户提供用电行为分析、节能监控等增值服务。在微网建设方面，公司具备良好的技术和资质优势，能够为微网从投融资到建设运营提供一体化的信息化解决方案。<br><br>**问题 12：2015 年公司营业收入增长的驱动因素有哪些，未来两年公司营业收入的驱动因素有哪些？**<br><br>**答：**2015 年度公司实现营业收入 39,178.59 万元，同比增长 72.11%，主要驱动因素是公司在产品、平台研发及市场拓展方面加大了投入，智能电网信息化软件产品线更加丰富、公司平台规模和服务能力大幅提升；再加上良好的外部市场环境保障及合并控股子公司北京道亨时代科技有限公司的营业收入促进公司业绩保持良好增长。<br><br>未来两年我们继续坚持一体两翼的发展战略，在做好主营业务发展的同时，依托创新中心，拓展产业链条；依托国际事业中心，拓展国际市场业务。随着云服务平台的逐步推广，其将成为主营收入增长的重要一部分；同时，配网投资持续加大，2015—2020 年配电网建设改造投资不低于 2 万亿元，其中 2015 年投资不低于 3000 亿元，“十三五”期间累计投资不低于 1.7 万亿元；以及电力市场改革的快速推进，也将为公司业务开展提供更大的市场空间。<br><br>**问题 13： 公司未来的售电业务如何与现有的售电体系竞争？**<br><br>**答：**随着售电侧的放开，会有诸多地方电力公司及大量民营售电公司成立，市场也会逐步放开。我们凭借十余年的电力行业技术、人才、资质积累，已具备一定的优势及核心竞争力，和 |

| | |
|---|---|
| | 现有售电体系间更多的是合作。<br><br>**问题 14： 公司的数据中心是全部自建吗？**<br><br>**答：**2015 年 7 月我们在唐山建立了云计算数据中心，全部自建主要考虑的是能够为公司核心业务提供更好的基础设施支撑，同时满足公司战略层面的研究与实验需要。未来随着其他业务的开展，也不排除与国际知名的数据中心合作的可能。<br><br>**问题 15：请介绍一下电力体制改革对公司的影响？**<br><br>**答：**电力体制改革的目标是逐步实现电力行业市场化。电改，尤其是售电侧的改革，对我们来说是一个非常好的机会，为公司的电网全生命周期业务理念提供了更大的市场拓展空间，公司未来的客户主体也会随之变的多元化。<br><br>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 3 月 23 日 |