

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：2018-001

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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 </p>																																																																															
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<table border="0"> <tr> <td>新时代证券</td> <td>田杰华</td> <td>安信证券</td> <td>徐文杰</td> </tr> <tr> <td>融通基金</td> <td>付伟琦</td> <td>安信证券</td> <td>刘小波</td> </tr> <tr> <td>华安基金</td> <td>苏广宁</td> <td>银河证券</td> <td>李泉</td> </tr> <tr> <td>天弘基金</td> <td>谷琦彬</td> <td>中信建投证券</td> <td>杨亚竟</td> </tr> <tr> <td>华夏基金</td> <td>孙艺峻</td> <td>中泰证券</td> <td>韩甲</td> </tr> <tr> <td>海富通</td> <td>吕越超</td> <td>国融证券</td> <td>贾伟</td> </tr> <tr> <td>海富通</td> <td>于晨阳</td> <td>平安证券</td> <td>李峰</td> </tr> <tr> <td>海富通</td> <td>周雪辉</td> <td>信达证券</td> <td>严凌云</td> </tr> <tr> <td>海富通</td> <td>施敏佳</td> <td>华夏基金</td> <td>邓晓辉</td> </tr> <tr> <td>交银施罗德</td> <td>何帅</td> <td>交银施罗德</td> <td>盖婷婷</td> </tr> <tr> <td>交银施罗德</td> <td>傅爱兵</td> <td>嘉实基金</td> <td>韩阅川</td> </tr> <tr> <td>交银施罗德</td> <td>刘庆翔</td> <td>泓德基金</td> <td>王克玉</td> </tr> <tr> <td>东兴基金</td> <td>杨秋鹏</td> <td>中银国际基金</td> <td>王帅</td> </tr> <tr> <td>东海基金</td> <td>杨红</td> <td>长江证券</td> <td>徐晓峰</td> </tr> <tr> <td>立溢投资</td> <td>姚金峰</td> <td>华富基金</td> <td>曾海波</td> </tr> <tr> <td>圆信永丰</td> <td>浦宇佳</td> <td>华富基金</td> <td>王亮</td> </tr> <tr> <td>诺德基金</td> <td>郭纪亭</td> <td>中国人寿资产</td> <td>赵花荣</td> </tr> <tr> <td>东方证券资管</td> <td>张伟锋</td> <td>中加基金</td> <td>赵军华</td> </tr> <tr> <td>汇利资产</td> <td>张运昌</td> <td>东方基金</td> <td>严凯</td> </tr> </table>				新时代证券	田杰华	安信证券	徐文杰	融通基金	付伟琦	安信证券	刘小波	华安基金	苏广宁	银河证券	李泉	天弘基金	谷琦彬	中信建投证券	杨亚竟	华夏基金	孙艺峻	中泰证券	韩甲	海富通	吕越超	国融证券	贾伟	海富通	于晨阳	平安证券	李峰	海富通	周雪辉	信达证券	严凌云	海富通	施敏佳	华夏基金	邓晓辉	交银施罗德	何帅	交银施罗德	盖婷婷	交银施罗德	傅爱兵	嘉实基金	韩阅川	交银施罗德	刘庆翔	泓德基金	王克玉	东兴基金	杨秋鹏	中银国际基金	王帅	东海基金	杨红	长江证券	徐晓峰	立溢投资	姚金峰	华富基金	曾海波	圆信永丰	浦宇佳	华富基金	王亮	诺德基金	郭纪亭	中国人寿资产	赵花荣	东方证券资管	张伟锋	中加基金	赵军华	汇利资产	张运昌	东方基金	严凯
新时代证券	田杰华	安信证券	徐文杰																																																																													
融通基金	付伟琦	安信证券	刘小波																																																																													
华安基金	苏广宁	银河证券	李泉																																																																													
天弘基金	谷琦彬	中信建投证券	杨亚竟																																																																													
华夏基金	孙艺峻	中泰证券	韩甲																																																																													
海富通	吕越超	国融证券	贾伟																																																																													
海富通	于晨阳	平安证券	李峰																																																																													
海富通	周雪辉	信达证券	严凌云																																																																													
海富通	施敏佳	华夏基金	邓晓辉																																																																													
交银施罗德	何帅	交银施罗德	盖婷婷																																																																													
交银施罗德	傅爱兵	嘉实基金	韩阅川																																																																													
交银施罗德	刘庆翔	泓德基金	王克玉																																																																													
东兴基金	杨秋鹏	中银国际基金	王帅																																																																													
东海基金	杨红	长江证券	徐晓峰																																																																													
立溢投资	姚金峰	华富基金	曾海波																																																																													
圆信永丰	浦宇佳	华富基金	王亮																																																																													
诺德基金	郭纪亭	中国人寿资产	赵花荣																																																																													
东方证券资管	张伟锋	中加基金	赵军华																																																																													
汇利资产	张运昌	东方基金	严凯																																																																													

司未来发展方向的定位，公司对现有业务体系进行了全面整合，并相应调整了公司业务线的组织结构，形成线上和线下服务有机结合，进而为能源互联网的建设提供全产业链的一体化服务模式。报告期内，公司管理团队圆满完成了董事会制定的年度经营目标，实现营业收入 85,574.75 万元，较上年同期 60,330.27 万元增长 41.84%；利润总额为 21,044.30 万元，较上年同期 14,588.17 万元增长 44.26%；归属于公司普通股股东的净利润为 19,223.70 万元，较上年同期 12,542.89 万元增长 53.26%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为 18,593.34 万元，较上年同期 12,310.46 万元增长 51.04%。业绩增长的主要驱动因素概括为：一、国家大力发展配电网并持续推进智能电网建设；二、电力体制改革取得重要突破；三、云服务平台 SaaS 产品线逐步完善，互联网服务转型初见成效。

第二部分 问答环节

问题 1：请介绍一下公司云服务平台及提供云服务的具体情况？

答：近年来，随着云计算、大数据、物联网、移动互联网等技术的发展，作为一家面向智能电网的信息化服务供应商，原有以项目为主的服务模式难以满足市场及客户的需求。尤其是随着电力体制改革的推进，公司的客户范围也发生了变化，由原来主要的两大电网公司、电力设计企业拓展至地方电力公司、配售电公司、智慧园区、用能企业等。面对市场环境和客户主体的变化，公司于 2015 年提出了互联网服务转型的发展战略，自主研发云服务平台，依托云服务平台逐步将原有智能电网全生命周期信息化项目服务模式转为提供标准化的 SaaS 软件产品，通过云服务平台为行业用户提供线上高效、便捷的信息化服务。

经过三年的研发，目前公司的云服务平台根据业务类型分为三大板块，分别是设计云服务，基建管理云服务和配售电云服务。

设计云服务主要的 SaaS 产品为“在线设计院”（在“协同设计平台”的基础上研发升级为“在线设计院”），在线设计院涵盖电力设计的各个专业，软件终端覆盖 Web 端、PC 端和移动端，所有的设计工具软件依托在线设计院来进行数据管理和数据交互，实现跨地区、跨专业、跨工具端的协同设计。基建管理云服务主要的 SaaS 产品包括基建管理业务平台、智慧工地服务平台等，为基建管理企业、施工企业提供全面的基建业务管理云服务。配售电云服务主要的 SaaS 产品包括云售电平台、配售电平台、售电量大数据智能预测平台等，依托云服务产品可以有效支撑售电公司购电、售电、增值服务和客户服务，以及为具有配网资产的配售电公司的供电、配网管理、用电采集、生产管理、营销管理等核心业务的开展提供一体化云服务解决方案。公司在依托云服务平台 SaaS 产品体系提供专业云服务的同时，规划建立设计、基建管理、配售电三个专业社区，专业社区将通过提供行业资讯、专家问答、在线培训、优质供应商资源、标讯信息等服务来汇聚产业链上下游供应商资源，从而建立多方共赢的能源互联网生态圈。

目前，公司依托云服务平台的互联网服务转型取得了阶段性的成果，截至 2017 年末，云服务平台的注册用户数为 58,525 个，其中企业用户数为 4,543 个，个人注册用户数为 53,982 个；2017 年度，公司基于云服务平台实现的线上业务收入约占公司营业总收入的 40%左右。

问题 2：请问在国内还有与公司一样在开发云服务平台的公司吗？

答：根据我们了解的情况，行业内暂时还未发现拥有与我们云服务平台类似产品的公司，这主要是和我们面向的垂直行业有关。电力垂直行业互联网有其自身独特之处，首先，对电力行业来说，它对资质的要求很高，这种垂直行业都需要有资质许可才

能从事相关的专业，我们经过近二十年的积累才有了今天完备的资质体系，才能承接各种业务。其次，在电力体制改革之前，我们的主要客户是两大电网公司及各电力设计院，电力行业的专业人才多集中在电力企业系统内部。随着电力体制改革后我们的客户新增了配售电企业、地方电力公司等，在专业的电力业务管理上，其实是缺少专业人才的，尤其是这些配售电公司更需要专业的电力人才及专业的信息化服务来促进他们的发展，我们研发的配售电 SaaS 产品及专业社区聚合的行业资源就有了市场需求。这是需要我们行业的积累及对行业发展趋势的把握，才能在电改机遇来临时能取得先机，占领市场。

问题 3：请在详细介绍一下在线设计院的服务和运作模式？

答：设计是我们公司传统的优势业务，我们的线路设计软件市场占有率在 80% 以上，基本覆盖了全国的设计院用户。基于广泛的客户基础，我们研发了“在线设计院” SaaS 产品，涵盖电力设计的各个专业，实现跨地区、跨专业、跨工具端的协同设计。一方面，“在线设计院”通过私有云部署的方式为电力设计院客户提供在线协同设计，在线设计成果移交和整个业务流程的在线管理，将会极大提高设计院的工作效率，优化业务流程。另一方面，“在线设计院”作为一个开放的设计平台，将会聚合设计行业专业人才和设计项目资源，注册用户可以通过承接平台上的设计业务来获得报酬。公司将通过平台的人员专业考核及信誉评价体系来管理注册人员，并依托公司的资质体系及专业的设计能力对注册人员的设计成果进行质量审核和进度把控。

问题 4：请介绍一下公司售电平台的推广情况以及外来 3 年的展望？

答：公司云售电平台现有注册用户 200 多个，以纯售电公司为主，公司为其云端部署，根据售电公司使用的模块和功能收费，从几千到几万不等。据统计，现有注册的售电公司在 3000 家左

右，实际进行交易的不到 1000 家，未来我们希望转化率达到一半以上。除此之外，针对大型的地方电力公司，如山西地电、兴义地电等，我们采用私用云的方式，为其本地部署配售电一体化平台，未来可配套为用能企业提供能效监测、节能服务等。

问题 5：请介绍一下公司 EPC 项目的执行情况？作为一家软件公司为何要承接 EPC 项目？未来公司 EPC 业务的持续性如何？

答：2016 年 8 月 29 日，公司与兴义市电力有限责任公司签订《黔西南州兴义市城市配电网建设与改造项目设计、采购、施工 EPC 总承包合同》，项目概算投资约 55,200 万元人民币。公司根据业主方的项目建设规划及项目资金拨付情况执行本项目，目前进展顺利，2017 年度该项目确认收入约 1.73 亿元。

公司承接的 EPC 项目承担的主要职责是建管服务。一个典型的电网公司由发展策划部、运维检修部、营销部、基建部（下设建管公司）、物资部、科技信通部、运营监测（控）中心、电力调度控制中心等生产管理部门组成。由于部分地方电力公司人员配置有限，组织管理力量不足，不具备像电网公司一样设置建管公司的能力。公司凭借多年来电网公司基建管控信息化项目经验，承接地方电力公司 EPC 项目，通过公有云的模式进行线上、线下资源整合，为其提供建管服务，实际上是实现了电网公司内建管公司的职能。因此，公司 EPC 项目的利润率也相对较高。

公司 EPC 业务持续性还是挺好的。公司严格按照深交所相关要求履行信息披露义务，对于未达到信息披露标准的 EPC 项目，我们也没有进行选择性的对外公告。

问题 6. 2018 年或者往后看，如果按照从主到次进行排序的话，公司持续高增长的动力可以归纳为哪些因素？

答：一、公司构建了能源互联网生态圈，实现线上线下相结

合和电力全产业链一体化服务，齐备的行业资质和人才积累也为后续拓展业务提供了良好的基础。

二、持续推进互联网转型战略。2018 年度，公司将继续推进全面互联网服务转型战略，逐步完善设计、基建管理、配售电三大业务版块的专业社区及 SaaS 产品线建设。在专业社区建设方面，计划于 2018 年 5 月上线设计社区，于 2018 年 6 月上线基建管理社区，形成设计、基建管理、配售电三大社区线上服务体系。在 SaaS 产品线研发方面，（1）设计版块计划在协同设计平台的基础上研发“在线设计院”SaaS 产品，并计划于 2018 年 5 月全面上线运行。（2）基建管理版块的基建管理业务平台 SaaS 产品经过 2017 年的公司内部测试使用，已具备市场化推广的成熟度，2018 年度将重点面向基建管理企业、EPC 总承包企业等客户全面推广；计划于 2018 年 6 月上线智慧工地 SaaS 产品；同时，结合基建管理的业务实践配套研发智能硬件产品；形成基于基建管理业务平台、智慧工地服务平台线上 SaaS 产品服务。（3）配售电业务版块将重点推广已上线的云售电平台、配售电平台、售电量大数据智能预测平台 SaaS 产品，计划于 2018 年 7 月上线智能运维调度管理平台、能效分析平台；扩大配售电市场的占有率，并通过研发升级不断提升 SaaS 产品的功能，增强公司在配售电市场的竞争优势。

三、积极扩大配网市场份额，2018 年继续针对重点开发区和园区，充分整合资源、技术、市场等多方优势，在配售电公司基础上，提供配售电信息化解决方案。

四、拓展海外市场和其他行业，2018 年紧跟国家“一带一路”战略，继续推广智能电网信息化产品和服务的同时，开展相关培训和咨询业务。在交通和水利行业提升产品竞争力，提供优质服务，推动公司业务的快速增长。

问题 7.年报里重点提到公司业务线大整合，打造“设计、基

建管理、配售电”三大业务体系。配售电版块作为新的业绩增长点，2017 年实现营收 1.49 亿元，收入占比超过 17%。公司对于未来三大业务线的收入或者利润的占比结构有着怎样的规划或者阶段性的目标？

答：公司针对设计、基建管理、配售电三大版块制定了明确规划，具体如下：1) 公司成立了软件研究院和设计研究院以及国际事业中心，以“两院一中心”为基础，积极拓展市场。线上服务包括设计社区、基建管理社区和配售电社区，线下业务包括设计服务、基建管控服务和能效运维服务等。此外，在云服务方面，2017 年实现良好收益，2018 年会继续加大市场拓展。持续将互联网转型战略进行加强。2) 基于国家电改的市场基础，加强配售电业务。3) 加强配网行业人才技术储备，获得更好的市场份额。2018 年城市配网和农网改造升级以及第三批园区增量配网试点的推出，都将形成良好的市场趋势，公司将积极把握这一机遇。

2018 年度，公司将依托“二院一中心”的组织架构，继续推进全面互联网服务转型战略，逐步完善设计、基建管理、配售电三大业务版块的专业社区及 SaaS 产品线建设；重点拓展配售电市场，提升云售电平台、配售电平台、售电量大数据智能预测平台等 SaaS 产品的市场占有率，同时为用户提供能效监控、配网代运维等配套增值服务，成为配售电全产业链供应商；依托公司齐备的行业资质和人才积累扩大配网市场份额；继续紧跟国家“一带一路”的战略积极开展海外业务及其他行业业务。

问题 8.2017 年应收款增加较明显，同时反映到了现金流量表中经营性现金流的变化上。对于未来的回款节奏，公司怎么看？结构是什么？

答：随着公司业务领域和规模快速扩大，公司应收账款余额增长迅速。公司现金流状况欠佳主要原因是：第一，我们的研发

成本计入当期，未资本化，这部分投入相当大；第二，公司转型初期，为了客户引流也给优质客户提供了一定的账期，但这部分风险是可控的，产生坏账的情况并不多；第三，公司从 2014 年初上市至今，完全依靠自身现金流支撑了公司营收规模的高速增长。因此，长期来看，公司的现金流状况还是不错的。

针对应收款增加现状，公司加大了风险管控。针对较大规模的应收账款，公司制定了相关实施计划，包括定期汇总分析，保证每一笔应收款有跟踪有反馈。通过加大管理措施，后续会加大回款的力度。伴随着互联网转型的过程，业务将从“低频大额”转向“高频小额”，并与供应商采取收益分成的合作模式，预计公司现金流后续将得到一定改善。应收款的客户结构主要是电网公司及其下属企业，目前主要受电网公司内部审批和决策流程影响。

问题 9.公司 2017 年度收入结构中电网、非电网的情况？未来的变化趋势？随着电力体制改革的深入，2018 年公司售电业务推进的安排？

2017 年度公司各业务版块收入如下：

序号	按业务版块分类	营业收入(元)	占主营业务收入的比重
1	设计版块业务	469,488,257.66	54.86%
2	基建版块业务	211,308,559.05	24.69%
3	配售电版块业务	148,856,581.56	17.39%
4	海外业务	5,088,992.56	0.59%
5	其他行业业务	21,005,122.91	2.45%
6	合计	855,747,513.74	100.00%

2018 年度，公司配售电业务将加大市场拓展力度，提升云售电平台、配售电平台、售电量大数据智能预测平台等 SaaS 产品的市场占有率；同时，为用户提供能效监控、配网代运维等配套增值服务，成为配售电全产业链供应商。

	<p style="text-align: center;">问题 10.请介绍下公司当前参股的四家配售电公司情况？</p> <p>答：截至目前，公司对外投资参股设立配售电公司共计四家，分别为：贵阳高科大数据配售电有限公司、中山翠亨能源有限公司、咸阳经发能源有限公司以及长沙振望配售电有限公司。目前，四家配售电公司均已取得售电业务资质，其中中山翠亨已经开始开展售电业务，贵阳高科、咸阳经发、长沙振望正在筹划开展售电业务；同时，四家配售电公司的“两证”申请工作也在有序推进中，为后续开展增量配电网、配售电运维业务做好准备。所投资的配售电公司 2018 年将继续加强工作的推进。</p> <p>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》。通过电话会议调研的参会者无法到场签到，由公司参会人员签名。</p>
附件清单 (如有)	调研记录
日期	2018 年 3 月 16 日