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: 2018-003

			洲 了,2010 003
	■特定对象调研	□分析师会议	
投资者关系活动	□媒体采访	□业绩说明会	
类别	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观		
	□其他		
参与单位名称及人员姓名	中国人寿 丁树军	中油基金 刘 田	
	天弘基金 周楷宁	南方基金 刘霄汉	
	渤海人寿 王 森	华夏基金 齐 越	
	安信证券 徐文杰	兴业证券 雷 雳	
	国金基金 李安心	中阅资本 李睿阳	
	信达证券 闫凌云	长盛基金 朱 律	
	中信证券 张若海	中信证券 杨泽原	
	国信证券 高耀华	新时代证券 谌蒲江	
	国信证券 黄 净	中航基金 杨文娟	
	方正证券 黄 鹏	方正证券 王建辉	
	信达证券 袁海宇		
时间	2018年5月24日		
地点	公司会议室		
上市公司接待人	董事长 江春	华	
员姓名	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	会议包含两部分内容,	一是证券事务代表
	 丰丹女士向各位投资	者介绍了公司 2018 年	第一季度的经营情
	况,以及年度经营计划	划在一季度的执行情况	,具体内容与公司
L	1		

2018 年第一季度报告一致,请广大投资者参阅公司在巨潮资讯网上披露的第一季度报告;二是投资者问答环节,主要内容如下:

问题 1、请介绍一下公司的业务体系、盈利模式以及未来的发展?

答: 在业务体系上, 公司自成立就立足于电力行业, 是一 家面向智能电网的信息化服务供应商,为智能电网提供全生命 周期的一体化、专业化信息服务。随着电力体制改革的推进, 配售电市场逐步放开,公司的客户范围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。随着市场环境的改变及客户范围的扩大, 为了更好的在电力体制改革的市场机遇中取得竞争优势,公司 对现有业务体系进行了全面整合,分为设计版块、基建管理版 块、配售电版块三大业务体系。配合业务体系的调整将公司业 务线的组织结构调整为"两院一中心",即软件研究院、设计研 究院及国际事业中心。软件研究院依托云服务平台逐步将公司 的设计、基建管理、配售电产品 SaaS 化,提供线上的信息化 服务,同时通过专业社区的构建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;设计研究院配合 提供线下的设计咨询、基建管控、能效与运维等技术服务,通 过线上和线下的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。同时,依托国际事业中心将公司的优势业 **条积极向国际市场拓展。**

在盈利模式上,公司积极推行互联网服务转型升级,通过 为电力行业用户提供设计、基建管理、配售电等专业的线上 SaaS产品和社区服务,以及线下的数据采集、规划咨询、设 计、基建管控、代运维等相关技术服务,从而获得收入和利润。

在未来的发展上, 随着十八大首次提出"推进绿色发展、

循环发展、低碳发展"和"建设美丽中国"的发展目标,国家越来 越重视能源的高效利用,通过能源互联网的建设实现能源资源 的优化配置以及多种能源的交换与共享。面对行业的发展趋 势,公司在业务领域布局上逐步突破原有的智能电网信息化服 务,也为行业用户提供综合能源解决方案,逐步转型升级为一 家能源互联网综合服务供应商。目前,两网公司也成立了综合 能源服务公司,作为一种新型的、为满足终端客户多元化能源 生产与消费的能源服务方式,综合能源服务将涵盖能源规划设 计、工程投资建设、多能源运营服务及投融资服务等方面。如 今,随着互联网信息技术、可再生能源技术和电力体制改革进 程的不断加快,开展综合能源服务已成为能源企业实现传统产 业模式战略转型,提升能源效率、降低用能成本、促进竞争与 合作的重要方向之一。这也就促使我们必须转变观念, 转型升 级为一家能源互联网综合服务供应商。以设计版块业务为例, 综合能源的规划设计会涉及到跨专业、甚至跨行业的规划设 计,传统的设计院受制于专业人才有限,难以做到综合能源的 规划设计。而我们的"在线设计院"可以最大限度的整合设计行 业的人才资源,实现跨区域、跨组织、跨行业的在线协同设计。

问题 2、请介绍一下最新的电力体制改革进展情况,公司配售电的业务推进情况?

答:电力体制改革自《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》(中发【2015】9号)发布以后,经过近三年的发展,在制度和市场建设方面已经基本完备。根据近期电力规划设计总院发布的《中国电力发展报告 2017》统计:输配电价核定工作持续推进,截至 2017 年年底,省级电网输配电价核定实现除西藏外全覆盖;售电公司数量持续增长,2017年全国完成电力交易中心注册并公示售电公司数量约 3500 家;2017年全国市场化交易电量 16300 亿千万时,占全社会用电量26%;增量配电改革稳步推进,全部三批增量配电试点项目合

计 292 个。

公司的配售电业务,主要是面向地方电力公司、配售电公司、智慧园区、用能企业等用户提供包含投融资、咨询、配网建设、专业运营、信息化、增值服务等全方位一体化服务。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解决方案。同时为客户提供能效管理、配电网代运维、综合能源等服务。在配售电 SaaS 产品的推广方面,公司已签约 240 多家售电公司用户,在行业内具有较强的竞争优势;公司面向地方电力公司提供的配售电一体化解决方案也形成了良好的示范效应,一方面为其提供私有云部署的涵盖地方电力公司全业务流程的SaaS 产品,另一方面也配套提供线下的规划设计、基建管控等技术服务。2017 年度,公司的配售电版块业务收入比重已占营业总收入的 17.39%。

问题 3、请问设计院是隶属于电网公司吗?公司设计版块的客户主要是哪些,具体的收入构成情况?

答:目前,设计院主要分为以下几类:一类是电网系统内的设计院,主要为地市级设计院;一类是中国能建和中国电建集团下属的设计院,主要为省级电力设计院;还有一小部分民营的设计企业。

公司设计版块的业务主要是面向前述的设计院企业。设计版块的业务分为设计信息化产品和设计信息化服务两部分。

问题 4、公司 SaaS 产品的市场空间如何?

答:公司有三大类的 SaaS 产品系列,分别为设计 SaaS 产品线(在线设计院)、基建管理 SaaS 产品线(基建管理业 务平台、智慧工地服务平台)、配售电 SaaS 产品线(云售电

平台、配售电平台、售电量大数据智能预测平台、智能运维调度管理平台、能效分析平台)。

其中,设计 SaaS 产品线和基建管理 SaaS 产品线的市场一部分来自于原有软件市场的服务模式转变,一部分来自于新产品的推广。以设计为例,传统的设计为二维设计,随着电力行业在电网工程中应用 BIM 技术的发展,三维设计就属于新产品的市场,也是我们设计 SaaS 产品的增量市场。

配售电 SaaS 产品线所面向的是一个电力体制改革催生的全新市场,对公司来说全部为增量市场,我们所能提供的SaaS 服务也会根据配售电市场的发展不断完善。关于这一块的市场容量,没有权威的数据,但是根据我们的判断,如果我们能够把握住这部分市场机遇,将会支撑我们业务的持续发展。

问题 5、公司近三年来主营业务持续高速增长,未来还有多大的增长空间?

答:公司近三年的业务增长离不开电力体制改革的推进,电力体制改革的红利目前才刚刚开始,如果我们能继续把握住改革的机遇,未来还有很大的市场空间。电力体制改革的目的也是为了实现清洁能源,节能高效,降低用电成本,这将极大的推动综合能源服务市场的发展,而综合能源服务一个非常大的市场。从公司目前的业务布局来看,我们已经转型升级为一家能源互联网综合服务供应商,抓住了目前的市场机遇,剩下的就需要我们以领先的技术、产品和专业的服务来取胜。

问题 6、公司未来的人员规模会随着业务的扩张而大幅增长吗?

答: 截至目前,公司的总人数约在 1100 人左右。未来,公司的人员规模不会随着业务的扩张而大幅增长,我们主要培

养核心的技术、管理、市场人员,会通过云服务平台的社区供应链体系分包较低技术含量的业务,公司主要做产品研发和项目的整体管控。

问题 7、公司云服务平台的注册用户数增速比较平稳是什么原因,未来增速情况如何?企业用户数增长较快的原因是什么?

答:公司的云服务平台注册用户数增速比较平稳主要是由于我们所面向的电力行业的企业数量和从业人员数量比较固定,相对大众消费行业来说量是比较小的,所以整体来看目前注册用户增速比较平稳。未来我们更看重企业用户数,相比注册用户的数量,我们更关注注册用户带来的业务转化量。企业用户增长主要是设计企业和配售电公司的企业用户增长较快。

问题 8、公司未来是否会考虑外延发展?

答:目前公司的内生性增长还是比较好的,关于外延发展方面,我们会非常谨慎的选择并购标的,从技术到业务有协同效应才会实施并购,我们希望实现 1+1>2 的整合效应。

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	调研记录
(如有)	44 41 VC 24
日期	2018年5月24日