

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：2018-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	交银施罗德 刘庆祥 交银施罗德 何 帅 新时代证券 田杰华 国金证券 邓 伟 华创证券 杨英伟 融通基金 关 山 申万宏源 刘 洋 民生证券 杨思睿 广发基金 张继枫 东吴基金 徐亦达	交银施罗德 杨 浩 交银施罗德 沈 楠 新时代证券 孙业亮 东兴证券 韩 宇 华创证券 陈宝健 融通基金 伍文友 申万宏源 洪依真 华泰柏瑞 杜 聪 长江资管 谢文伟
时间	2018年7月13日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董 事 长 江春华 证券事务代表 丰 丹	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者调研会议包含两部分内容，一是向各位投资者介绍了公司云服务产品体系，并对相关产品进行了现场演示；二是投资者问答环节，主要内容如下：</p> <p>问题 1. 请问公司研发的技术体系和人员投入情况如何，</p>	

其中底层平台和应用平台分别的人员投入大致有多少？

答：在研发技术体系方面，公司是按照产品线进行划分的，产品线又分为底层平台的研发和应用层的研发。同时，公司设立产品质量管控部来管理所有产品的质量，协调内部的研发资源。在人员投入方面，公司技术研发人员约 600 人，其中基础平台的研发人员约 200 人，应用平台的研发人员约 400 人。

问题 2. 公司产品的基础 GIS 平台来源于哪里？国内是否有其他家拥有这样的图形平台？

答：公司的数字地球是在 Windows 平台下，基于微软的 API 进行自主研发的基础平台，在网页上的 WEB 端是基于最新的 WEBGL 的技术进行研发的。因为设计对于图形的要求更高，侧重点在于精度、计算等方面，这需要在底层图形平台研发的时候就要考虑进去，在应用层面上才能更好的实现设计的功能。

目前，我们暂未发现国内其他家推出这样的图形平台，因为在设计领域我们有十多年的技术积累，底层图形平台是长期研发的成果。

问题 3. 公司主要面向这些大的电网企业，部署的系统也比较庞大，如何解决产品销售后客户能真正应用的问题？

答：以设计为例，设计的标准和要求通常是国网或南网来主导的，各设计院根据两网的要求提供相应的设计成果。全国约有 1500 多家设计院，其中甲级院约有 60 多家，乙级院约有 380 多家，甲级设计院的设计能力和对设计工具的要求相对要高很多。我们针对客户的需求提供差异化的产品，向甲级院提供完整的私有云部署的设计平台，向乙级院提供轻型便捷的公有云部署的设计工具 SaaS 产品。因为产品的针对性和功能性很强，基本是可以得到很好的应用。

在施工云产品方面，我们研发的施工云产品主要模块智慧工地，简洁易用，自动采集信息，可以解决施工现场数据填报

难的问题，实现施工现场数据的准确、及时和完整填报，对于施工现场的工程质量和安全的管控也非常有利。

同时，我们有线下强大的技术和专家团队支持，能够提供相应的设计、施工、运维等技术服务，解决客户的使用问题。

问题 4. 请问公司云化产品的获客成本如何？建立供应链体系的目的何在？

答：公司的获客成本是比较低的，以设计版块为例，公司的线路设计软件市占率已经达到了 **85%**以上，客户基础很好。在基建管理版块方面，我们服务国网的基建管理系统，从国网总部到网省公司进行全面部署，产品使用端涵盖业主、监理和施工项目部，也积累了大量的客户资源。所以基于大量的客户基础，在产品云化的获客成本上，相对较低。

公司的产品体系布局可以这样来理解：从公司面向的客户群体来看，两网公司已经形成了完整的供应链体系，但是随着电力体制改革的推进，新增的配售电主体体量比较小，难以支撑其建立自己的供应链体系，这也是我们打造专业社区的目的，构建完整的供应链服务体系，提供线上信息化产品的同时，配套提供线下的技术服务。

问题 5. 目前已发布三批增量配电网试点共计约 320 家，请问进展情况如何？

答：从我们了解的市场情况来看，推进的并不是很顺利，目前运营比较好的配售电公司多为市场化程度比较高的配售电公司。这种情况也是改革的必经阶段，因为大家都还不知道如何开展增量配电业务，市场上没有案例可以遵循，都在摸索的阶段，这就需要市场上能出现一个成功运行的案例供大家参考。这也是我们自己参股配售电公司的目的，希望能够通过我们专业的配售电一体化解决方案助力配售电公司成功运行，给市场一个示范作用，同时也为我们的产品赢得市场。

问题 6. 公司原有主要的两网的客户，如何开展产品的云化？新增市场如何开展云化业务？云化产品的推广是否会造成短期综合毛利率水平的下降？

答：对于两网客户，基本是以私有云的模式部署，我们还是以原有的服务方式提供产品和服务。云化产品潜在需求大的市场是增量配网市场，也就是地方电力公司和配售电公司，这部分主体的市场化程度较高。以地方电力公司客户为例，目前比较能接受我们的业务规划和引导，愿意统一部署配售电一体化管理平台，解决了很多管理的问题。

我们的目标是逐步影响客户使用我们标准化软件，但是在一定的阶段还是会存在个性化的定制软件，随着客户使用观念的转变和产品本身的完善，标准化的程度会越来越高。公司的云产品是 2B 的形态，客户数量有限，属于范围经济，需要我们深入的挖掘有限客户的无限需求，这也就是我们提供线上及线下服务，同时提供供应链体系的目的。

从我们目前的情况来看，云化产品单个客户的价值还是很高的，云化产品的推广不会造成短期综合毛利率水平的下降。

问题 7. 请问设计云产品的收费模式？

答：根据客户类别差异，甲级设计院的设计产品采取私有云部署，一次性收取平台费用后，后续每年收取 20%左右的技术升级费用。乙级院和丙级院按年度收取服务费用。

问题 8. 请介绍一下配售电项目的投资回报周期？公司参股的四家配售电公司进展如何，是否盈利？

答：配售电项目的投资回报周期与不同的园区以及具体的项目有关系，项目的投资回报期各有不同。目前，公司参股的中山翠亨和咸阳经发两家配售电公司已有部分收入，但暂时还未盈利，建设期比较快的是咸阳经发；长沙振望方面，“望城经济技术开发区增量配电业务试点”已进入发改委、能源局公

	<p>布的增量配电业务改革试点第三批第二批次名单中；贵阳高科当前面临一些困难，进展相对缓慢。</p> <p>问题 9. 请问售电市场的竞争格局如何？</p> <p>答：在配售电的信息化方面，我们暂时还未发现有其他与我们一样能够提供完整解决方案的公司；在纯售电信息化方面，市场参与主体相对较多，比较具有竞争力的约有七八家，我们大约有 10%左右的市占率。</p> <p>问题 10. 公司目前的这种业务布局除了销售软件之外，是否还有其他盈利模式？</p> <p>答：我们更多的是希望供应链体系上的参与者在我们的社区上实现供应链的交易，随着供应链体系逐步完善可以派生的盈利模式也会更加丰富。</p> <p>问题 11. 三维设计属于一个全新的市场吗？</p> <p>答：三维设计产品是一个全新的市场，目前还在推广期。三维设计的市场规模也要远远超过二维的设计市场，三维设计的研发投入会比二维设计的研发投入大很多。</p> <p>问题 12. 公司的产品线布局的这么齐全，会不会牵制每个产品线的竞争力，单个产品难以形成比较强的竞争优势？</p> <p>答：虽然我们的产品线比较多，但整体布局的核心可以总结为两大块，一部分为电网基建投资性的，另一部分是大的交易平台，但每一部分都需要很多的业务模块去支撑才能运转。</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》。</p>
附件清单 (如有)	调研记录
日期	2018 年 7 月 13 日