

证券代码：300571

证券简称：平治信息

杭州平治信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-004

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 参会人员：浙江宁聚投资钱钢、杭州点将台投资金乐、杭州点将台投资陈汉、君颐资产童瞳、君颐资产林志炜、鸿福资本陈嘉鸿、文羽投资施卫明、查理投资王华东、小草资本戴维、个人投资者吴伟东、浙江南鼎资产管理有限公司谭思源、上海龙龟投资张光鑫、杭州象树资产沈琪、宁波腾远投资郑甫、上海众兔投资潘项龙、宁波银行顾琪琛、杭州明悦资产王菊明、东北证券江凌霄、东北证券徐琴、东北证券竹璐铭、东北证券沈利平、浙江师范大学行知学院陈茜、梅森投研钟亚涛、湖州欣创客股权投资有限公司汪啸、杭州一加一控股有限公司王普、杭州锦翼投资管理有限公司钱勇楠、慧远投资龙瑶、杭州九源基因高宝勇、杭州铁甲投资管理有限公司席永开、杭州长添资产管理有限公司许媛丽、众钰投资昊远、初灵信息许平、山科智能姚妙女。 |
| 时 间 | 2021年6月4日 |
| 地 点 | 现场会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书潘爱斌；总经理助理史晶杰；证券事务代表泮茜茜。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、公司整体情况介绍 公司总经理助理史晶杰先生介绍了公司基本情况、业务模式、 |

经营模式、未来发展方向。

二、调研的主要问题及公司回复概要

副总经理、董事会秘书潘爱斌先生回答了各机构的提问，具体情况如下：

1、公司智慧家庭业务的竞争优势是什么，如何保证公司能够持续获取订单。

公司智慧家庭业务为 To B 类销售，客户主要为国内通信运营商，运营商对行业内提供通信设备的企业资质遴选较为严格，涉及供应商的管理体系、研发实力、技术水平、生产能力、品质控制能力、过往销售记录、长期供货信用记录等多个方面，深圳凭借优质的产品、完善的营销服务网络、多年来的产品开发和运营经验、技术水平等多方面的优势，综合实力深受通信运营商的认可，为通信运营商的入围企业和主要供应商之一，与通信运营商建立了深入的互惠互利合作模式。从行业发展的角度看，智慧家庭市场和 5G 通信市场规模庞大，目前处于快速发展阶段，运营商投入大量资金进行建设，需要大量供应商的支持，从产品的更新迭代、产品营销售后等角度看，运营商希望和供应商保持长期、稳定的合作，因此公司和运营商的合作比较稳定。

从公司实际获取的订单来看，截至 2020 年底，深圳兆能的中标金额 48 亿左右，未执行订单 25 亿左右，从今年的订单来看，深圳兆能也是处于高速发展的阶段。今年 2 月份中国移动开了标，GPON-双频 WiFi5 智能家庭网关，采购包不含税总价是 44.10 亿元，深圳兆能中选了 17.39%的份额。公司也在陆续和各个省市签署具体的合同，具体合同也在陆续公告披露中。这几天电信公示的标，中国电信 2021 年天翼网关 4.0 集中采购项目，深圳兆能也是 5 个标包都中了，包括天翼网关 4.0（10G-PON）-双频 WiFi6、天翼网关 4.0（1G-PON）-双频 WiFi6、天翼网关 4.0（1G-PON）-双频 WiFi4&5 等标包，加起来中标金额也有 6 亿差不多。2021 年兆能陆续在中标的加起来订单金额也有 20 多亿了，在通信运营

商里的份额也是不断提高，公司在不断获取订单。

2、移动阅读业务未来的发展情况

公司一直都看好移动阅读业务未来的发展，公司也在顺应时代潮流，在移动阅读方面进行持续布局和创新，除了在内容和渠道方面的持续投入之外，公司也积极探索新的业务模式。一是提前布局 5G 短消息，公司目前已经参与三大运营商 RCS 内测，二是扩大加快作品 IP 全版权运作，计划搭建网文+短剧+有声的内容分销平台，公司目前已在尝试短视频和公司业务结合的新模式，公司拍摄的短剧将在快手平台投放，以短视频复现作品精彩桥段实现引流。

3、公司业务从移动阅读到智慧家庭，转型较大，公司是怎么考虑的。

公司的移动阅读业务和智慧家庭业务的客户都是运营商，围绕运营商的终端和内容应用两个环节展开，构建智慧家庭生态产业链。公司的移动阅读业务一开始也是从运营商起家，一直都在运营商的体系内，对公司来说，两个业务的客户一致，且由运营商的市场部提出具体的需求，公司也不需要重新打入市场，而且公司本来就建设了遍布全国的运营商售后服务体系，随着运营商智慧家庭建设和 5G 新基建的推进，公司增加智慧家庭和 5G 通信这个业务也是水到渠成的事情。

4、公司收入和利润的各个指标都挺好的，经营性现金流的情况不太乐观的原因。

公司经营活动现金为负数的主要原因是受深圳兆能快速的影响，与深圳兆能的业务规模相匹配。随着公司智慧家庭业务的快速发展，智慧家庭业务的营业收入比重不断攀升，公司应收账款增加是业务快速扩张的必然结果。但是深圳兆能的主要客户为运营商，账期一般需要 6 个月左右，账期较长，导致了公司经营现金流不太好看，但是运营商实力雄厚，经营状况较好，商业信誉较高，应收账款总体质量良好，实际发生坏账的可能性较

| | |
|----------|--|
| | <p>低。</p> <p>5、深圳兆能的收购没有产生商誉的原因</p> <p>平治信息收购深圳兆能属于同一控制下企业合并，不形成商誉。</p> <p>6、深圳兆能的毛利不高，公司为什么还是选择做这块业务。</p> <p>深圳兆能的产品毛利在百分之十几到二十几，新产品的毛利会更高一些，毛利水平跟同行业企业差不多，这是由业务模式决定的。直接面向终端消费者的企业追求用户体验，投入的成本高，毛利也高，但是有库存和产品销售的风险。兆能的客户是国内主要通信运营商，业务模式是参与运营商的集中招标，中标后跟各个省市签订具体的合同，合同签订之后再组织生产，这种业务模式有几种好处：1、以销定产，导致兆能库存较少，生产的产品直接交付给运营商，目前库存主要是一些常用原材料的储备。2、业务稳定。公司业务是跟着运营商的整个 5G 网络的建设和升级来做的，市场容量大，公司的综合实力也在逐步增强，在运营商的份额也在逐渐提高，这种业务模式下，公司的业务比较稳定，风险比较小。3、规模容易做大。从兆能的订单来看，2019 年 2 月末，累计中标金额 25 亿左右，2020 年底，累计中标金额已经达到 48 亿，2021 年新中标的金额也 20 多亿了，业务规模的绝对值在快速增长。</p> <p>总之，兆能的毛利虽然没有零售企业那么高，但是这种业务模式下，业务稳定，业务规模增长快，库存少，总体风险也不大，跟着 5G 新基建的浪潮，从运营商对未来的规划中可以看到整个市场容量在扩大，对公司来说也是确定性的机会，公司还是非常看好智慧家庭和通信业务的未来发展前景的。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021 年 6 月 4 日 |