

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：2018-005

<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>国泰君安</td> <td>李沐华</td> <td>国泰君安</td> <td>杨文健</td> </tr> <tr> <td>申万宏源</td> <td>宁柯瑜</td> <td>申万宏源</td> <td>刘嘉珊</td> </tr> <tr> <td>新时代证券</td> <td>孙业亮</td> <td>新时代证券</td> <td>王继雪</td> </tr> <tr> <td>远策投资</td> <td>李 超</td> <td>远策投资</td> <td>王菡珏</td> </tr> <tr> <td>聚睿投资</td> <td>陈俊良</td> <td>聚睿投资</td> <td>汲亚飞</td> </tr> <tr> <td>天弘基金</td> <td>周楷宁</td> <td>天弘基金</td> <td>吴明鉴</td> </tr> <tr> <td>安信证券</td> <td>徐文杰</td> <td>安信证券</td> <td>慎曜晖</td> </tr> <tr> <td>银河基金</td> <td>余科苗</td> <td>银河资管</td> <td>李冰桓</td> </tr> <tr> <td>银华基金</td> <td>王 翔</td> <td>盛盈资本</td> <td>刘思源</td> </tr> <tr> <td>泓德基金</td> <td>郭 堃</td> <td>知盈资本</td> <td>唐 庚</td> </tr> <tr> <td>中加基金</td> <td>赵 岩</td> <td>和君资本</td> <td>张永俊</td> </tr> <tr> <td>亨通伟德</td> <td>朱 岩</td> <td>方正证券</td> <td>王建辉</td> </tr> <tr> <td>衍航投资</td> <td>杨晓鹏</td> <td>华金证券</td> <td>崔安杰</td> </tr> <tr> <td>长城国瑞证券</td> <td>刘 亿</td> <td>国开证券</td> <td>陈炳曜</td> </tr> </table>	国泰君安	李沐华	国泰君安	杨文健	申万宏源	宁柯瑜	申万宏源	刘嘉珊	新时代证券	孙业亮	新时代证券	王继雪	远策投资	李 超	远策投资	王菡珏	聚睿投资	陈俊良	聚睿投资	汲亚飞	天弘基金	周楷宁	天弘基金	吴明鉴	安信证券	徐文杰	安信证券	慎曜晖	银河基金	余科苗	银河资管	李冰桓	银华基金	王 翔	盛盈资本	刘思源	泓德基金	郭 堃	知盈资本	唐 庚	中加基金	赵 岩	和君资本	张永俊	亨通伟德	朱 岩	方正证券	王建辉	衍航投资	杨晓鹏	华金证券	崔安杰	长城国瑞证券	刘 亿	国开证券	陈炳曜
国泰君安	李沐华	国泰君安	杨文健																																																						
申万宏源	宁柯瑜	申万宏源	刘嘉珊																																																						
新时代证券	孙业亮	新时代证券	王继雪																																																						
远策投资	李 超	远策投资	王菡珏																																																						
聚睿投资	陈俊良	聚睿投资	汲亚飞																																																						
天弘基金	周楷宁	天弘基金	吴明鉴																																																						
安信证券	徐文杰	安信证券	慎曜晖																																																						
银河基金	余科苗	银河资管	李冰桓																																																						
银华基金	王 翔	盛盈资本	刘思源																																																						
泓德基金	郭 堃	知盈资本	唐 庚																																																						
中加基金	赵 岩	和君资本	张永俊																																																						
亨通伟德	朱 岩	方正证券	王建辉																																																						
衍航投资	杨晓鹏	华金证券	崔安杰																																																						
长城国瑞证券	刘 亿	国开证券	陈炳曜																																																						
<p>时间</p>	<p>2018年8月29日</p>																																																								
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>																																																								
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董 事 长 江春华 董 事 会 秘 书 陈显龙</p>																																																								

	<p>财务总监 孟令军</p> <p>证券事务代表 丰丹</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>本次投资者调研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 年半年度的经营情况，以及年度经营计划在半年度的执行情况，具体内容与公司 2018 年半年度报告一致，请广大投资者参阅公司在巨潮资讯网上披露的 2018 年半年度报告；二是投资者问答环节，主要内容如下：</p> <p>问题 1. 2018 年半年度，公司基建板块业务同比下降 21.63%，请问是什么原因？</p> <p>答：公司基建板块业务与上年同期相比下降 21.63%，主要是因为根据完工百分比的收入确认原则，上半年基建板块的部分业务还未达到收入确认的标准。</p> <p>问题 2. 输电三维设计市场是与原有的设计市场相关的市场，还是新增的市场，是否会替代原有的二维设计市场？三维设计的竞争对手有哪些？</p> <p>答：输电三维设计市场是新增的市场，因为目前两网在大力的推进电网的 BIM 设计，三维设计是一个发展趋势。三维设计会部分替代原有的二维设计市场，但是需要一个过程。竞争对手方面，在线路设计领域，我们有 85% 以上的市场占有率；在变电设计方面，主要的竞争对手是 Bentley 公司。</p> <p>问题 3. 第二季度的回款情况明显好转，请问回款主要来自哪些客户？毛利的下降是否和现金流的好转有关系？</p> <p>答：随着电力体制改革的推进以及公司服务模式的转型，公司重点拓展地方电网客户，公司的配售电一体化平台在地方电网客户得到很好的应用，并且向这些客户配套提供我们的技术服务，这部分客户的回款情况比较好。</p>

毛利的下降和现金流的好转没有直接关系，但是间接来讲有一定的关系。公司的战略布局是线上云服务和线下技术服务相结合的模式。在线上云服务方面，为了吸引客户，我们做了一些让利，从而获取线下的技术服务订单，会一定程度上引起毛利水平的下降。

问题 4. 公司的线上、线下业务如何结合？公司的线下业务主要有哪些？

答：举个例子，公司的线上电+社区类似于淘宝，线下的服务类似于盒马生鲜。线上电+社区是为了构建行业的供应链体系，服务于线下的实际业务。因为电力行业涉及安全、质量，需要资质准入，公司经过多年的积累已经建立起完备的资质体系和人才体系，能够对线上供应链体系提供的产品和服务进行后台的质量、进度以及安全的管控，更好的服务线下业务的开展。目前，公司的线下业务主要有设计咨询服务、基建管控服务、能效与运维服务三大块。

问题 5. 公司的电+平台上聚集了下游的供应商资源，平台是如何对接客户方（甲方）资源的呢？

答：在电力体制改革以前，公司云服务平台的商业模式是走不通的，两网有自己独立的采购和供应链体系。但是，在电力体制改革后，新增了售电公司、配售电公司、地方电力公司等市场主体，这些市场主体的体量较小，不足以建立自己的供应链体系，我们的云服务平台主要面向这些用户，这就是我们平台的甲方，虽然体量小，但是整个业务体系和两网的业务体系是一样的。

问题 6. 公司如何推广电+供应链平台和服务模式？

答：主要通过以下三种方式进行推广：一是，通过行业会议、发布会的形式宣传电+平台和线上、线下的服务模式，今年 10

月份我们计划在乌镇召开“电+智联云服务平台”的发布会，前来参会的都是行业内的企业和从业人员代表，通过他们进行对外宣传；二是，通过销售人员进行客户一对一的拜访销售；三是，通过线下专业的配售电业务培训，吸引客户了解我们的服务体系。

问题 7. 目前市场上有 3000 多家售电公司，使用公司 SaaS 产品的用户有多少，后续的推进速度如何？

答：目前线上使用的客户有 320 余家，后续新增的速度和配售电公司业务的推进速度有关系，每个地方的推进速度各有差异，暂时无法预测。

问题 8. 公司预测的线上、线下的投资能持续多长时间？

答：电网的投资是一个持续的过程，因为在电网的运行过程中会有一些系列新增的需求，比如变电站的增容、大修技改、技术升级、自动化升级等等，这都需要配套增加新的投资。

问题 9. 甲方是如何通过线上发布业务信息？乙方通过哪种方式获取业务，怎样完成交易？公司的收费模式有哪几种？

答：甲方可以自己注册账户发布业务信息，也可以委托我们来发布信息。乙方可以通过线上与甲方直接进行业务撮合，也可通过我们的分包来获取业务。目前的交易都是线上撮合，线下成交并签署合同，主要是因为我们的业务是面向 2B 的，专业性较强，技术细节需要线下审核。

线上的收费模式主要有三种：第一，用户订阅行业规范、资料以及线上培训等知识产品收费；第二，使用 SaaS 服务的收费；第三，分成两部分：一是涉及到资质和招标的，甲方先委托给公司，公司再进行线上分包，公司会在保质保量和确保进度的前提下争取经济效益最大化；二是，甲方自行线上委托，公司从中抽取服务费的收费模式，这种收费模式主要针对较小

的地市级设计院企业，其技术能力稍弱，对于三维设计等新技术的应用有难度，需要甲级院专业的人员提供专业辅助，这样就会形成业务撮合。

问题 10. 公司海外业务未来的发展规划？

答：公司在海外业务的拓展过程中，发现国际业务的用工成本比较高，如果能够推进用工本地化将会有效解决这个问题，但是当地又比较缺乏专业的技术人员。所以，我们希望通过为当地人提供专业的培训来实现用工本地化，同时也为当地的职业教育发展贡献力量，这也是我们在卢旺达设立恒华职业技术学院的目的。依托职业技术培训宣传我们的业务理念，输出我们优势的产品和服务。

问题 11. 公司在海外业务的竞争优势有哪些？

答：以公司海外培训业务为例，公司的电+和 E 智联平台已经聚合了大批的行业专家，平台上已经上线了较为完备的在线课程体系，将来都会翻译成不同的语言课件，提供线上的海外培训服务。通过海外培训，积累本地化专业人才，作为一家以技术为核心的公司，本地化人才将是我们最大的竞争优势。

问题 12. 公司的竞争对手有哪些？

答：公司每个业务板块的竞争对手不同，在设计版块，线路设计领域我们有 85% 以上的市场占有率，变电设计领域主要的竞争对手是 Bentley 公司。在基建版块，公司参与了国网整个基建信息化业务的建设；在配售电版块，竞争对手主要集中在纯售电方面，大约有七八家左右，在配售电一体化方面，目前能提供全套产品的除了我们，还暂未发现其他竞争对手。

问题 13. 公司的云业务收入主要来自于个人用户还是企业用户？企业用户增速放缓，付费的转化率如何持续？线下的业务是否会带来人员大量的增加，导致毛利下降？线上的 SaaS 收

入未来是否还会增长？

答：云业务收入主要来自企业用户，个人用户主要是资料下载、线上培训付费的小额收费，可以忽略不计。付费的转化率可以这么来看，通过我们的市场分析可以看到，线下的市场规模远超线上的市场规模，所以我们的市场策略是通过线上的微利来获取线下更大的技术服务市场。公司线下业务的拓展是通过互联网的模式进行，依托电+构建的供应链体系进行业务分包，不会大规模的扩充人员；在业务的执行上通过信息化的管控手段降低成本，从而保证毛利水平。线上的 SaaS 服务目前还处于起步阶段，后续还有产品陆续上线，带来收入的持续增长。

问题 14. 2018 年上半年公司新拓展了哪些地方电网客户？地方电网发展了这么多年会不会已经很成熟以致未来的业务贡献没有保障？

答：目前和公司合作的地电公司有兴义地电、山西地电、内蒙地电、陕西地电、江西地电、四川水电。其中陕西地电、江西地电、四川水电为新增的客户。地方电网的供电区域成熟，但是电网本身并不成熟，电网的质量、管理水平、用电可靠性都还有待提高，后续的电网自动化投入、综合能源的发展都有很大的市场空间，对于我们而言还是有很大的业务贡献度可期。

问题 15. 园区的配售电试点发展情况与经济建设有关，地域性差异比较大，这块服务体量会不会增长没那么快？

答：从第一、二批试点名单来看，大部分试点在地级市园区，其中长三角和珠三角的园区配售电质量较高，经济发达，投资进展相对较快，所以公司的业务推广重点也是以长三角、珠三角经济发达的园区配售电为突破口；另外公司还会看重有发电企业参与的配售电公司或者是用电大户成立的配售电公司，如大庆油田成立的配售电公司，这分配售电公司的业务推进相对较快。

	<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8月29日