

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：2018-008

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input 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 checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议调研） </p>																																																																															
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<table border="0"> <tr><td>安信证券</td><td>徐文杰</td><td>方正证券</td><td>冯 鹏</td></tr> <tr><td>易方达基金</td><td>胡鲁斌</td><td>中信证券</td><td>程伟庆</td></tr> <tr><td>泓德基金</td><td>董肖俊</td><td>民生证券</td><td>李 林</td></tr> <tr><td>东吴基金</td><td>徐亦达</td><td>天弘基金</td><td>周楷宁</td></tr> <tr><td>易方达基金</td><td>武 阳</td><td>保德信基金</td><td>崔书田</td></tr> <tr><td>国金基金</td><td>滕祖光</td><td>泓嘉基金</td><td>周 洁</td></tr> <tr><td>海富通基金</td><td>王 刚</td><td>中国人寿资产</td><td>刘军伟</td></tr> <tr><td>银河基金</td><td>于科苗</td><td>银河基金</td><td>田瑞楠</td></tr> <tr><td>浦银安盛基金</td><td>陈蔚丰</td><td>泰康资产</td><td>刘 明</td></tr> <tr><td>华商基金</td><td>李文杰</td><td>华商基金</td><td>高 兵</td></tr> <tr><td>华泰柏瑞基金</td><td>杜 聪</td><td>德邦基金</td><td>韩 洋</td></tr> <tr><td>九泰基金</td><td>杨千里</td><td>中融基金</td><td>吴 钢</td></tr> <tr><td>长盛基金</td><td>钱文礼</td><td>中海基金</td><td>李东翔</td></tr> <tr><td>天安财险</td><td>姚 伦</td><td>兴业全球基金</td><td>乔 迁</td></tr> <tr><td>前海联合基金</td><td>张 磊</td><td>长城财富资产</td><td>胡继元</td></tr> <tr><td>滚石投资</td><td>胡晓军</td><td>博时基金</td><td>黄继晨</td></tr> <tr><td>益菁汇资产</td><td>王 瑞</td><td>西部利得基金</td><td>林 静</td></tr> <tr><td>盛盈资本</td><td>刘慧敏</td><td>合众资产</td><td>陶 静</td></tr> <tr><td>红塔红土基金</td><td>黎东升</td><td>万家基金</td><td>耿嘉洲</td></tr> </table>				安信证券	徐文杰	方正证券	冯 鹏	易方达基金	胡鲁斌	中信证券	程伟庆	泓德基金	董肖俊	民生证券	李 林	东吴基金	徐亦达	天弘基金	周楷宁	易方达基金	武 阳	保德信基金	崔书田	国金基金	滕祖光	泓嘉基金	周 洁	海富通基金	王 刚	中国人寿资产	刘军伟	银河基金	于科苗	银河基金	田瑞楠	浦银安盛基金	陈蔚丰	泰康资产	刘 明	华商基金	李文杰	华商基金	高 兵	华泰柏瑞基金	杜 聪	德邦基金	韩 洋	九泰基金	杨千里	中融基金	吴 钢	长盛基金	钱文礼	中海基金	李东翔	天安财险	姚 伦	兴业全球基金	乔 迁	前海联合基金	张 磊	长城财富资产	胡继元	滚石投资	胡晓军	博时基金	黄继晨	益菁汇资产	王 瑞	西部利得基金	林 静	盛盈资本	刘慧敏	合众资产	陶 静	红塔红土基金	黎东升	万家基金	耿嘉洲
安信证券	徐文杰	方正证券	冯 鹏																																																																													
易方达基金	胡鲁斌	中信证券	程伟庆																																																																													
泓德基金	董肖俊	民生证券	李 林																																																																													
东吴基金	徐亦达	天弘基金	周楷宁																																																																													
易方达基金	武 阳	保德信基金	崔书田																																																																													
国金基金	滕祖光	泓嘉基金	周 洁																																																																													
海富通基金	王 刚	中国人寿资产	刘军伟																																																																													
银河基金	于科苗	银河基金	田瑞楠																																																																													
浦银安盛基金	陈蔚丰	泰康资产	刘 明																																																																													
华商基金	李文杰	华商基金	高 兵																																																																													
华泰柏瑞基金	杜 聪	德邦基金	韩 洋																																																																													
九泰基金	杨千里	中融基金	吴 钢																																																																													
长盛基金	钱文礼	中海基金	李东翔																																																																													
天安财险	姚 伦	兴业全球基金	乔 迁																																																																													
前海联合基金	张 磊	长城财富资产	胡继元																																																																													
滚石投资	胡晓军	博时基金	黄继晨																																																																													
益菁汇资产	王 瑞	西部利得基金	林 静																																																																													
盛盈资本	刘慧敏	合众资产	陶 静																																																																													
红塔红土基金	黎东升	万家基金	耿嘉洲																																																																													

	<p>千合资本 崔同奎 拾贝投资 何金孝</p> <p>巨杉资产 徐 飞 天和投资 闫世文</p> <p>银石投资 张 涛 道得投资 齐胜斌</p> <p>源乘投资 曾 尚 齐家资产 牛建斌</p> <p>吉渊投资 沈缪琰 沅沛投资 孙冠裘</p> <p>鸿道投资 王 亮</p>
时间	2018年12月18日
地点	电话会议调研
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长 江春华</p> <p>证券事务代表 丰 丹</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>本次电话会议交流包含两部分内容，一是董事长江春华先生向各位投资者介绍了公司当前经营情况，二是投资者问答环节。主要内容如下：</p> <p>公司自2014年上市以来，始终以优异且持续稳定的经营业绩回报投资者的支持与信任。公司始终紧跟电网信息化及电力体制改革大方向，引领行业发展，服务模式由传统的项目信息化逐步过渡到利用大数据、云计算等技术手段的互联网信息化。针对本次新一轮电力体制改革，公司在业务架构以及业务方向上都做出了相应的调整，逐步实现了向能源互联网线上线下全产业链服务模式转型。</p> <p>本次电力体制改革经过3年的持续推进，在此期间公司也陆续参股了一些园区配售电公司及地方电网公司，一方面可以在本次电改中体现恒华的技术支撑和引领作用，另一方面可以将公司能源互联网生态服务模式植入其中，在新增配售电企业中起到标杆和示范作用。公司紧紧跟随国家改革方向，积极参与行业内国有企业混合所有制改革，参股四川能投在香港的首次公开发行事项，一方面可以将公司技术优势、创新优势与国有企业区域优势、</p>

融资优势相结合，提升管理体系效率；另一方面也可将其转化为公司云平台用户，更好的推动公司云服务体系的构建。

近期，2C 的互联网巨头纷纷转战 2B 市场，恒华作为电网 2B 的互联网转型引领企业，也希望通过我们的方式带动行业转型。恒华电+智联服务云平台自今年 10 月在乌镇发布以来，运行效果显著，日访问量近 2000 次，日活跃用户数 400 人左右，SaaS 产品付费用户也有十几家配售电和纯售电公司。公司正在逐步培养行业共享模式，目前已在行业内产生了一定的积极影响，起到了良好的引领带动作用，这些数据也对公司新业务模式进行了很好的验证。

在当前整体市场环境下，2018 年公司战略的制定和执行还是非常到位的，前三季度保持了 50%以上的增速。公司对于实现 2018 年股权激励行权条件中每年 30%以上甚至更好的增长目标充满信心。另外，公司管理层全额认购定增并锁定 3 年，可以看出公司从上到下都对未来的经营发展充满信心。

公司定位 2B 市场要实现线上与线下的结合，2B 对流程的管控和服务的要求远高于 2C。通过线上线下相结合的模式，在设计、施工管理、运行管理和营销管理上，我们都取得了良好的应用和突破，也进一步坚定了恒华管理团队持续执行既定的向能源互联网转型升级的信心。公司也将更好的运用充沛的在手订单，激发产业链上下游用户参与到公司能源互联网生态圈的构建中来，实现公司行业引领目标。

关于经营现金流方面，需要跨年度来看待。一方面，当前公司客户群体仍以央企、国企及其参控股企业为主，他们也都面临着与上市公司一样的考核方式、考核指标、时间节点。另一方面，我们上市 4 年，IPO 融资 2.3 亿，合计对外投资超过 3.5 亿（包括现金收购），营收从不到 2 个亿发展到去年接近 9 个亿，营收增加了约 5 倍。如果经营性现金流不好的话，是根本无法支撑公

司这种持续成长的。公司一直非常关注现金回款的问题，而且这么多年来，发生的实质性坏账也是非常少的。未来我们也将通过一系列有效措施持续改善公司现金流状况。

问题 1. 请问公司目前在手订单情况如何？

答：目前公司在手待执行订单接近 20 亿。该数据仅为公司对在手订单量的统计数据，2018 年度的经营业绩请以我们对外公告的业绩预告或定期报告披露的财务数据为准。

问题 2. 从利润率水平情况上看，恒华与纯软件和纯工程类型企业都有很大不同，公司致力于构建能源互联网生态圈，为能源互联网建设提供全产业链一体化服务，请具体介绍一下公司如何定位未来的发展方向？

答：公司致力于打造一个 2B 的产业互联网平台，包含几个方面：1) SaaS 云，给行业从业者，包括设计公司、施工单位和售电公司等提供管理和工具服务；2) 希望打造行业内的知识共享平台，类似于喜马拉雅 app，把行业内顶尖专家和从业人员吸引进来，分享他们的经验和知识来获得收益；3) 通过我们的服务，如众包和商城等，让设计、施工企业进行入驻，类似于行业的淘宝，形成交易或者说众包的平台。公司的业务在“电+”平台上（365power.cn）得到了充分的体现，目前入驻的业内企业有 4000 多家，每天的访问非常活跃，欢迎大家关注。恒华的业务模式有别于一般的软件企业和工程企业，作为行业内 2B 市场的先行者，缺少可比公司，可能对大家的理解带来一些困难，这也是公司未来需要和投资者们持续介绍沟通的地方。

问题 3. 地方电网客户会是公司未来主要的业务来源吗？公司 SaaS 收入增长是否和增量配电网直接相关？

答：在当前公司业务模式下，地方电网公司、新增配售电园区都构成了公司全新的客户群体。参照两网公司生产业务部门构

成，包括：基建部和物资部负责基建项目管理；信通部负责信息化管理；运行检修部负责运维、检修管理；营销部负责销售、配网资产和用户侧管理。地方电网、园区会参照上述部门构成去简化配置。但实际上，他们和两网公司在人才储备和管理水平上还存在很大差异，不具备构建相应供应链体系的资产规模，尤其是新建的园区配售电企业在刚开始就没有上述部门设置，属于从零开始。公司依托成熟的 SaaS 产品、线上线下的服务模式、完善的供应链体系，可以帮助他们提升管理水平甚至代管，同时降低其管理成本。我们提供的 SaaS 服务与增量配网间有正相关性，因为潜在的客户基数增加了，构成直接的利好。

问题 4. 地方电网市场空间有多大？

答：据统计，全国各地地方电网在 20 家左右，其实新疆建设兵团每一个农垦师都有一个独立的电网，这里只合并计算成一个，市场是非常大的。除此之外，一些大用户，包括石油、煤炭、铝业企业，都有独立的配网资产，负荷消耗不少于独立园区，这部分用户侧存量市场也是非常广阔的。我们优质、高效的服务模式也为该类企业提供了一个全新的选择。

问题 5. 公司竞争对手有哪些？

答：公司的线下服务与两网公司下属三产公司存在一定竞争关系。但用户方面，市场竞争也为其带来了更快和更好的服务。同时，随着市场逐步开放，部分设备厂家也进入到用户运维市场。从另外一个角度也说明了未来的市场化竞争趋势。

问题 6. 公司明后年发展是否有量化的增长目标，30%的增长目标是否略显保守？

答：公司 2018 年股权激励以净利润每年 30% 的增长目标为行权条件；除此之外，公司管理层全额认购定增并锁定 3 年。从这两方面可以看出管理层及骨干员工都对公司经营发展充满信

	<p>心。没有什么比拿真金白银投票更有说服力的了。</p> <p>问题 7. 公司 SaaS 产品统一放在电+上了吗？</p> <p>答：是的，电+平台自今年 10 月份改版发布后，现在在平台上就可以登录所有 SaaS 服务了，供应链上所有企业都是公司潜在的 SaaS 用户，同时可以在线享有法律法规查询、专家咨询等平台一站式服务。新的配售电、纯售电公司、设计院以及地电公司的基建管理部门都是公司现在的 SaaS 用户，未来通过众包服务，希望施工企业也成为我们的 SaaS 用户。当前平台整体进展超出了公司最初的预期。</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。此次机构投资者调研活动因采取电话会议形式，故参会者无法签到，由公司参会人员签名。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>调研记录</p>
<p>日期</p>	<p>2018 年 12 月 18 日</p>