

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：2024-006

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华泰证券、国泽基金、英安资产、银杏资本、华诺投资、和善资产、横琴君行、一堃投资、量化投资、爱奇艺清科、重庆环保基金、富赢资产、中证焦桐、玖兆投资、高速天呈、中瑞林、知远投资、浩友投资、上嘉元投资、鸿道投资、嘉期九楹、怀新投资、金鼎资本 23 家机构投资者。
时间	2024 年 6 月 12 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 丰 丹 证券事务代表 邓雅静
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、作为电力能源公司，怎么看待AI技术发展对公司业务的影响？</p> <p>答：AI技术的发展将给公司软件产品带来新的发展机遇，通过大版本迭代升级，推动软件产品从数字化到智能化转型升级。公司重点聚焦BIM和AI技术在电力垂直领域的应用，主要体现在三个方面。勘测设计阶段，公司的软件产品已嵌入AI技术可以进行图像识别、目标检测以及激光点云、倾斜测量等地物识别，提升勘测设计水平，在勘测数据基础上设计软件可以实现智能选线规划、智能排塔等功能，提高设计效率；基建阶</p>

段，公司的智慧工地产品可以对施工现场人员、车辆、安全等场景进行风险识别，确保施工现场作业安全；运维阶段，公司已部署“无人机+AI”自动巡检系统，可以对采集的图像数据，通过自训练的高精度AI模型，自动检测和识别出缺陷类型，比如绝缘子串脱落等，形成巡检记录，提高巡检效率。

2、公司在电力信创方面能做些什么？

答：电力行业作为国民经济基础行业，信息安全要求较高，公司深耕电力能源领域二十余年，始终坚持“独立研发，自主可控”的技术路线，目前已经形成“三维建模引擎”、“三维数字地球平台”等多个核心技术平台，并积累了一系列核心算法，是国内少数基于自主可控底层技术平台进行BIM应用构建的企业，正在积极推进电力BIM国产化替代进程。目前，公司核心的输电线路三维设计软件、电缆三维设计软件、配网三维设计软件等设计类软件已基本实现自主可控。未来，随着电力信创的推进，公司将继续坚持自主化研发路线，力争在更多领域实现软件产品的国产化替代。

3、BIM软件的市占率如何？目前的竞争格局？

答：在设计阶段，公司的输电线路三维设计软件市占率已超过50%；变电三维产品起步相对较晚，目前是国外竞品Bently等厂家占领主要市场；在配网三维设计领域，目前市场还未全面应用三维设计软件，但在产品的成熟度上，公司的配网三维设计软件处于第一梯队，公司深度参与中电联配网三维设计标准编制，同时产品内置配网相关设计规范及设计标准，更符合设计人员的使用习惯和满足行业标准，有利于抢占配网三维设计市场空间。在**施工阶段**，各家产品相对分散，公司的智慧工地产品累计服务了百余项特高压、超高压等各类电压等级的智慧工地建设。在**运维阶段**，电网运维管理主要集中在电网公司，公司主要为电网公司提供配套的无人机自动巡检系

统，系统可以对采集的图像数据，通过自训练的高精度AI模型，自动检测和识别出缺陷类型，比如绝缘子串脱落等，形成巡检记录，从而提高电网公司巡检效率。

4、公司海外市场的区域分布及业务模式？

答：公司主要面向非洲、东南亚等区域，开展电力能源信息化产品和服务的国际推广。一方面积极服务中资企业在“一带一路”沿线业务拓展，与中国交建、中国中铁等优质客户在基建工程数字化方面建立合作；另一方面依托公司在非洲卢旺达建立的职业教育培训机构，开展非洲属地化业务拓展，通过产教融合方式，带动当地就业及电力能源信息化发展，将行业数字化先进技术和优质软件产品属地化推广应用。另外，非洲光照资源充足，公司积极拓展海外光储充一体化业务，助力当地能源数字化运营中心建设。

5、公司在虚拟电厂领域的布局？

答：在该领域，公司主要是面向高耗能企业（比如矿产）、工业园区、配售电企业等，提供能耗监测软件、负荷预测软件、配售电软件、碳中和监测指挥平台等软件产品，帮助客户更好的进行能源管理。公司在发电侧、电网侧及用户侧均有成熟的软件产品和技术服务体系，对整个电力运行体系有深厚的理解，具有较好的虚拟电厂技术储备。

6、公司2024年度的经营目标如何？

答：今年公司的主要经营目标是稳健发展、提质增效。公司仍然重点聚焦电力行业，保持在电网侧业务优势，发力拓展新能源及用户侧业务。同时，在业务承接上，着重关注项目的质量和资金情况，择优进行项目承接；在成本管控上，通过提质增效逐步提高核心主业的毛利率水平。

7、公司在成本管控方面采用哪些管理措施？

答：公司已采取多种措施推进企业降低运营成本。一是归并整合，针对长期以来市场、客户重叠的事业中心，合并整合为一个区域事业中心，提升区域市场集中度，减少同质化竞争，降低经营成本。二是强化项目进度管控，加强项目从合同签订、需求确认、研发、交付、验收的全流程精细化管理，提质增效，缩短项目执行周期，降低项目实施成本。三是加强费用管控，多措并举不断强化销售费用、管理费用管控能力，提高费用管控水平。四是推进项目产品化，立足项目产品化目标，强化成熟产品和服务的可复制性，降低研发和服务成本。

8、应收账款与公司业务模式的关系？

答：公司业务领域主要为电力行业，客户为电网公司、电力设计企业、发电企业等大型国有企业及其下属企业。公司主要的服务方式为向客户提供标准化软件产品、软件服务及技术服务等，公司软件产品的应收账款回收相对较快。软件服务及技术服务应收账款的回收相对较慢，主要是该类软件和技术服务项目往往是电力项目建设的一部分，通常项目整体验收后，业主单位才向电力设计院等客户结算，然后公司才能向客户收回合同款，造成账龄较长。公司的电力客户大部分具有国有性质，该类客户实力雄厚，信誉良好，应收账款回收有可靠保障，产生损失的风险较小。近年来，公司已加大了对客户的催款力度，在合同进度结算跟踪、合同款项催收及合同权利维护等工作方面进行侧重，确保应收账款的及时回收。

9、公司单一股东持股比例较低，是否存在管理层激励不够？

答：公司目前虽然单一股东持有比例较低，但四位实际控制人合计持股比例仍超过了30%，控制权稳定。同时，公司已经建立完善的管理体系，通过人才引进和梯队建设，已经形成了市场化的管理和激励机制，不存在管理层激励不够的问题。

	<p>10、公司未来吸收并购的方向？</p> <p>答：在综合考虑自身发展战略、业务优势、经营管理目标等各项因素的基础上，近两年公司仍坚持内生发展为主、外延并购为辅的发展战略。在外延并购方面，公司更关注技术创新、软硬件融合创新，与公司业务有互补性的标的企业。</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	2024年6月12日