

证券代码：300571

证券简称：平治信息

公告编号：2020-011

## 杭州平治信息技术股份有限公司 关于接待机构调研情况的公告

**本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。**

杭州平治信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年2月16日、2020年2月17日以电话会议的形式，接待了机构调研，现将调研情况公告如下：

### 一、参会人员

1、公司参会人员：副总经理、董事会秘书潘爱斌；投资者关系总监杜蔚

2、调研机构参会人员：

(1) 2020年2月16日参会人员：信达证券王建会、招银国际资本管理（深圳）有限公司戴小西、兴业财富王强、东海基金胡德军、天和思创投资管理有限公司闫世文、深圳市正德泰投资有限公司钟华、易鑫安资产管理有限公司李昀奥、长安基金管理有限公司陈立秋、浦泓资本叶菲菲、衍森投资黄承林、信达证券股份有限公司王婷、财通证券资产管理部赵晖、长江资本孙岩、概格投资王顺欢、君盛投资管理有限公司张为、量德（北京）资本管理有限公司王亚平、深圳汇翰融资担保投资有限公司李磊、宏鼎财富李小斌、国泰投研徐成城、中国人寿养老保险投资中心高媛媛、嘉实基金包丽华、长盛基金管理有限公司刘旭明、中国民生银行杨桐、中信证券王亚男、珠海怀远基金管理有限公司李岩岩、天惠投资有限责任公司郭立江、财通证券资产管理有限公司张若谷、上海星通创业投资管理中心（有限合伙）邓强、中海基金左剑、上海御勤投资有限公司蒙超峰、天麒投资有限公司李志宇、北京宏道投资季巍、华安财产保险股份有限公司方南平、德华安顾人寿保险有限公司王传振、深圳市老鹰投资管理有限公司周海鸥、润域投资朱涛、深圳神州创投资产管理服务股份有限公司王胜槐、深圳晴川资本管理合伙企业陈乃恭、深圳前海一丰资产管理有限公司周正义、辰翔投资何东、北京金塔股权投资有限公司高文力、上海天泽金牛资产管理股份有限公司葛欣、彤源投资薛凌云、中信产业基金陈凯南、上海丰煜投资有限公司文彧

(2) 2020年2月17日参会人员：东吴证券侯宾、东吴证券张良卫、东吴证券胡嘉琪、安信证券自营部黄彬、东吴证券王英泽、方圆基金李宇轩、广晟资产李斌、国海证券自营部夏天、华安基金崔莹、华安基金张杰伟、华财投资田大军、金鹰基金崔晨、景熙资产张宁、坤方创业投资王涛、南方基金王峥娇、南方基金邓晓溪、农银汇理基金朱天立、上海玖歌投资管理有限公司刘文可、申九资产欧阳沁春、野村证券自营部黄翔、元沅资产王冲、长城基金杨维维、中和资本韩东、中欧基金曲静

## 二、公司整体情况介绍：

公司副总经理、董事会秘书潘爱斌介绍了公司基本情况，具体如下：

平治的业务和运营商息息相关。以前主要做手机阅读，通过和三大运营商合作阅读基地起家。2016年开始做互联网的付费阅读，阅读业务线近几年发展较快。董事长2017年收购深圳兆能开创新业务线，围绕运营商5G、智慧家庭建设周期做硬件生产。18年兆能拿下众多订单，19年初披露的在手订单有20多亿。19年4月份平治收购兆能51%股权，并在2020年1月份披露将收购剩下49%股权。

平治的业务主线，是围绕着运营商的网络建设以及内容建设这两条线来展开的，两条线服务同一个客户。公司多年前就开始投资5G网络建设领域。大家能感受到的比如光纤入户，实际上这个是运营商5G网络建设的一部分，现在这一块已经体现出5G网络建设的效应。我们对智慧家庭的感知，实际上从IPTV的升级、网关的升级、光猫的接入开始。最近比较火的WiFi6路由器，也不是突然站到风口，它是运营商5G网络建设的一个衍生业务，智慧家庭设备产品的快速普及形成对家庭路由器的性能提出更高的要求，上周小米产品发布会一下子把大家的注意力集中到WiFi6路由器上来了。整个5G网络建设，第一步是光纤入户，室内分布穿透力差，需要有光纤把识别的数据引出来。前段就是靠室内WiFi或者小基站来收集的，但是小基站跟WiFi相比，WiFi更优势，尤其在成本这一项，WiFi6路由器在室内分布这块是对5G网络覆盖的有益的补充。兆能的业务布局就是从运营商的需求出发，首先是智慧家庭这一块产品比较多，包括前期的一些IPTV、网关、智慧音箱都有，包括后续的千兆网、WiFi6路由器、5G小基站、光模块等等。

平治的运营商阅读业务线也开始积极布局 5G 套餐的权益类内容合作。运营商已经开始卖 5G 套餐了，这里面有很多增值业务。现在的增值业务不像移动梦网那个时代了，现在都是以权益类的内容出现的，比如说 188 元的 5G 套餐有 5 个权益类内容，但只能选两个，你可能选的是滴滴打车和美团外卖的优惠券。这一块公司已经切入，第一步和腾讯视频、美团外卖、滴滴打车等合作，拿到电子券后和运营商一起运营，赚取差价；第二步考虑拿一些品牌阅读网站的权益，比如收购网易云阅读。

兆能不仅布局 WiFi6，还布局网络云视频会议系统（1 月 2 日披露），移动公司正在催货，后续移动公司可能增加订单，原因是远程办公的效率很高以及随着网络升级和设备迭代，容量等方面会带来新强劲需求。公司的硬件和内容都围绕运营商的 5G 网络和内容运营跟进，5G 网络推进给公司带来增长契机。

去年 2 亿规模定增引入新华网、浙报、腾讯是因为考虑到公司是纯民营企业且属于文创行业，希望优化股东结构助力未来发展。公司在新媒体阅读这块，相对比较散的新媒体公众号，可以拢起来做到一定规模的收入规模，在业内受到认可。公司继续看好阅读，所以要引入网易云阅读的版权跟品牌。总的来说，收购网易云阅读是因为继续看好阅读；收购杭州悠书是为加强公司 CPS 渠道建设；收购兆能剩余 49% 股权是因为根据业绩承诺兆能近三年会有 3.7 亿利润贡献（分别是 20 年 1 亿、21 年 1.2 亿、22 年 1.5 亿）且收购成本较低（整个兆能的估值是 9.5 亿），收购剩下的 49% 的股份，按照 10 倍来算的话，其实就花了 4.6 个亿，但是他三年可以贡献出 3.7 个亿以上的利润），希望通过收购增厚平治信息的利润以及在运营商的 5G 建设周期中获得二次发展机会。

### 三、调研的主要问题及公司回复概要

公司副总经理、董事会秘书潘爱斌及投资者关系总监杜蔚回答了各机构的提问，具体情况如下：

#### （一）、2020 年 2 月 16 日调研问题及回复：

##### 1、公司疫情期间复工情况？

答：公司杭州这边已于昨天（2 月 15 号）复工，有部分同事受疫情交通管制影响还没回来上班。深圳兆能预计下周可以复工，深圳兆能针对本次疫情紧急推出了些产品，包括红外测体温设备、消毒机器人、电话会议硬件产品等。

2、疫情期间阅读业务有没有大的增长？

答：复工前感受到了这块市场和往年相比有好的变化，从去年下半年开始市场也比较好，各方面有比较好的表现。

3、2020年深圳兆能业务、阅读业务的进展情况及规划？

答：移动阅读目前经营稳定，虽不会像前几年一样爆发性增长，但会带来持续的稳定收入，杭州悠书在17年以比较低价的价格收购过来，主要做CPS阅读，18年发展状态很好，利润达到5000多万，19年也有2700多万利润。公司拟收购的网易云阅读跟平治本身的业务不太一样，平治阅读以女频为主，网易云以男频为主，完成收购后可帮助我们在细分领域之外拓展业务。平治是以百足模式比较分散的做阅读这一块的业务，之前一直在做渠道，之后希望通过网易云阅读的品牌效应，结合整个平治文学的内容接入到运营商生态5G套餐中去。

兆能在18年、19年的业务线还是很传统的，以智能网关、WiFi路由器、IPTV设备、智能音箱等为主，从去年下半年开始逐步拓宽产品线，前段时间披露的兆能中标项目有中国电信的摄像头业务，还有移动的云电话会议系统的集成系统采购。兆能去年在光模块、小基站、WiFi6设备等都有技术和产品的储备，希望之后能够进入运营商5G、智慧家庭的建设和采购周期中去。

4、有关WiFi6的情况？

答：兆能有WiFi6这个产品的，这次疫情大家明显发现做网课时有很多技术性的限制，比如带宽明显不够，比如4K、线上教育、VR、AR对带宽都有7-10倍的提升需求，是一个数量级提升。

5G从市场情况分析，WiFi6技术和5G技术有部分同源性，比如频段复用，OFDM技术衍生出来，WiFi6在协议上有优化，在上行下行方面采用OFDMA技术，频段复用以及空间复用，可用终端多了，现在问题是物联网设备，比如插座、智慧家电等泛智能化的设备连上去之后，对路由器的要求提高了。WiFi6最大特点最大的特点是高带宽、低时延、多用户，刚好能满足IOT的建设需求。

另一个方面是WiFi6在某些场景可以是5G网的补充，5G网络建设成本和收益是匹配的，3、4线城市就要考虑成本问题了，偏远地方5G网络是没办法建的，WiFi6大大弥补了5G网络的覆盖，在家庭中可以享受到5G上网的乐趣，小米、苹果、三星等都会引入，华为本身就在做荣耀智慧屏，作为物联网入口。

从市场角度、运营商角度，大家都在这方面发力。

理论上有两个极限速率，家庭光纤有 1G，还有基站光模块的问题，基站也有升级，运营商也在布局的，估计下半年会好，从厂商来说现有路由器终端库存消耗完之后、大家都在向这方面转。WiFi6 下半年大概率进入爆发期。

从成本方面说，WiFi6 主芯片现在都是进口的，随着国产品牌海思、台湾 MTK 的研发，这块起来后会对整个产业链有很大帮助，形成共振的局面，市场会很大。

兆能我们是自主研发的，对 5G 相关部分设备、WiFi6 的 AP，CPE 的设备都有技术储备。运营商一般是集采，大规模采购在下半年，一般是千万台级别的采购，能给兆能等供应商带来非常好的市场机遇。

5、WiFi6 大概能占多少比例？

答：运营商大规模采购还没开始，首先我们要确保能入围，份额多少会全力争取，比例还不好说。类似之前披露的摄像头的采购标我们与头部公司同时竞标，我们也可以拿到相应份额；后面云视频会议设备的标也拿到了很大份额。

6、应收账款方面？

答：（1）兆能是生产型企业，供货资金有周期，在途金额高也是好事情，说明业务营收规模大；（2）运营商存在一定的账期，但坏账基本没有，平治自己资金状况也还好，另外兆能纳入上市公司体系后融资能力也加强了，银行也看好兆能的业务，银行贷款也比较顺利。

7、兆能订单结构情况？

答：已披露的订单 2019 年二季度前，大部分是传统智能网关、WiFi 路由器、IPTV 设备、智能音箱为主。目前我们获得的订单结构有很大的变化，集中在向智慧家庭、5G 方向靠拢，抗疫情的设备也在做，比如摄像头、测体温设备、消毒机器人等，产品也在推广，WiFi 设备也一样，WiFi5 设备有个大标在测试，我们也在跟着运营商的方向再转。去年下半年 WiFi6 设备、5G 小基站等产品也做好了，积极参与运营商今年的采购。

8、特别有技术含量的兆能能做吗，还是只是零部件的组装？

兆能是有设计能力的，芯片级别做不到，需要采购海思、MTK 等芯片，有二次设计能力，中兴华为事件影响比较深远，他们也采用比较开放的态度，小厂

商也能参与生态建设，海思不只是给华为供货，小厂商也能拿到比较好的芯片，我们不是纯销售公司，也是有生产能力的，也是有很大空间的。我们的收购方案还是比较划算的，兆能承诺三年保底贡献 3.7 个亿的利润，整个估值才 9.5 个亿，但是三年 3.7 个亿以上利润是实打实的，且实际控制人的股票是有很多约束的，所以这样的收购真的是把利润并进来了，对我们未来几年是非常有帮助的。

9、公司规模现在有多大？

300 至 400 多人吧，一直在招人，销售没那么多，主要是工人。工厂今年生产跟不上，做了外包，我们计划建科技园区扩大一下生产线，占地面积大概有 50 亩，提高自己的生产能力。

10、阅读方面签约作品的来源是哪些？是和平台还是单独的作者？

两种来源：主要是自己去签独立作者，主要是签约内容。另一部分采购一些非独家的版权。总体是以前者为主。我们的编辑，他们主要工作之一就是找作者、找内容。

(二)、2020 年 2 月 17 日调研问题及回复：

1、现在预案的进展和新的再融资方案，对再融资整个进度和方式上有没有影响？

答：目前披露只是预案，三个收购标的分别是深圳兆能、杭州悠书、网易云阅读，要等接下来的审计和评估，然后正式披露收购报告书。最近证监会出台的再融资新规使得公司配套融资的锁定期减半，锁定价格进一步降低，投资者从 5 家增加到 35 家，极大地便利了公司融资。这次新规是非常大的松绑，对公司融资来说真的是非常便利。我觉得这三个条件一方面让流动性增强了，因为就 6 个月；另一方面让成本更低了；最关键是对公司来说，投资者更好找了。以前限制 5 家，每一家都得有一两个亿，这是很难找的。并且对融资方有很多要求，但现在放宽了。打比方说，我们要进行 5 个多亿的配套融资，现在的政策使得一两千万的大户也可以进来了。这种模式对这类投资者很有吸引力，因为成本低，时间短。这次的新规对我们收购项目，包括配套融资来说都是非常好的消息。新方案对我们项目的推进是很有利的。

2、兆能 19 年的业务情况怎么样和对它未来两年的业务展望？

答：兆能现有的情况是他原来的一些订单要消化，最近中标的云视频系统相

关的订单也要开工。我们今天已经复工，疫情对兆能影响有限。接下来我们会开足马力，赶紧供货。

2020年兆能利润承诺完成1个亿，之后每年至少会有20%的增长。兆能不仅当下订单多，受益于5G未来发展和运营商更多需求，会有很多的业绩增长点。

公司对兆能这条线很有信心。新增长点还是围绕着运营商的需求，运营商其实也在跟着市场。因为它不仅仅是一家国企，它还是一家公司。这样的话，就拿视频会议系统来说，如果要推出企业版本的话，这块的需求会很大。还有比如需要红外远程测体温功能。它可以部署到一些人口密集的地方，像医院和车站，能用于发现人群里面起异常的人。所以有很多新的增长点，我们其实也做了很多储备，这些是眼前能看得到的机会。

此外，公司也是有设计能力的。我们的小基站、光模块、WiFi6产品也都已经上线了。我们在这一块应该属于后起之秀，海思对我们很重视。因为他觉得我们的市场和收入增长非常快，并且运营商的关系服务都做得很好，所以比较重视我们的发展，给予我们很多支持。运营商看中产品质量、价格和服务多方面，它也要挑一些跟他能长期合作的伙伴，所以说我们对后续新增的市场是做了充分的准备的。

目前WiFi6全国市场在初期的铺点阶段，这块的设备我们也都有。但是按照运营商的思路来做的话，比如说浙江，他有可能是让杭州先做，然后找一两个厂家来做试验点。运营商是比较谨慎的，会有一个磨合过程，这需要有一段时间，而我们有足够的时间跟空间来转化成我们的市场份额。所以WiFi6今年可能起量，下半年可能是转折点。芯片的国产化这块，很多厂商目前用国外的，后面国产海思的芯片若能出来，有很多厂家都有机会参与，我们肯定也会争取第一梯队，因为运营商还是要从它的现有合作伙伴里面挑。

所以我们不仅有硬件，在硬件的更新迭代带来的新的需求方面，我们有很多新的机会，我们也会在面向用户的套餐里做内容的运营。兆能眼前能看到的机会更多一些。阅读这块，我们之前都是爆发式的速度在增长。后续会有增长，但很难像以前这样翻倍增长了。未来两块业务将齐头并进。

### 3、去年阅读业务的业绩怎么样？

答：总体有增长，特别是下半年势头不错。疫情下大家的生活状态使得公司

这段时间阅读业绩显著提升。

4、阅读业务，18年Q4采购了很多内容导致该季度费用上升，19年Q4业绩相对18年有增长可以理解为是由于18年为19年做了储备吗？

答：是的。考虑到各方面的影响，公司在18年就开始布局，这次收购网易云阅读也是因为继续看好未来阅读的需求。

特此公告。

杭州平治信息技术股份有限公司董事会

2020年2月19日