

证券代码：002322

证券简称：理工环科

宁波理工环境能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	√特定对象调研□分析师会议□媒体采访□业绩说明会□新闻发布会□路演活动□现场参观 □其他
参与单位名称及人员姓名	光大证券 万义麟、杜甜、姜国平、张瑶；广发资管 王奇珏；西部利得 吴桐
日期、时间	2021年12月17日 10:00-11:00
地点	线上会议
公司接待人姓名	董事、副总兼博微公司常务副总经理于雪，副总经理兼董事会秘书李雪会，证券事务代表俞凌佳。
附件清单（如有）	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司基本情况介绍</p> <p>公司成立于2000年12月，上市时间是2009年12月，国内电力设备在线监测行业首家上市公司，2015年、2016年并购重组江西博微、北京尚洋和湖南碧蓝。核心业务是信息化与监测，五大业务板块：电力信息化、智慧环保、环境监测、电力监测、环境治理。</p> <p>公司是电力工程信息化领域的龙头企业、国内电力设备在线监测行业的先行者和推动者、全国领先的地表水水质监测设备和运维厂商。依托强大的技术研发能力和强劲的软件与信息化实力，公司能够在环保和电力两个领域为客户提供精准、可靠的智能监测设备及专业、优质的软件和信息技术服务，覆盖基础感知、平台建设、应用实现三大环节，电力和环保信息化、电力和环境监测、环境治理三个方向。</p> <p>1、造价业务的客户按照行业分布情况，电力造价的市场空间，竞争格局，未来发展趋势，增长驱动力？</p> <p>业务分布情况：</p> <p>公司目前提供覆盖电力行业发电领域（火电、核电、光伏）、电网领域（特高压、35KV及以上高电压电网，20KV及以下配电网）的电力工程造价软件。</p> <p>电力造价的市场空间：</p>

公司造价产品营收具有周期性，根据定额版本研发新版软件，并进行 license 授权，定额换版后研发新版软件。单品类定额更新周期一般为 5 年，主网造价系列产品的市场空间大致在 5-6 万套，技改检修造价系列产品的市场空间大致在 3 万套，配网造价系列产品的市场空间大致在 3 万套。

竞争格局：

造价产品领域，随着电力定额授权的放开，广联达、恒华科技等竞争厂商先后获得了部分定额的授权，但是因为公司完整的产品生态链及良好的客户使用粘性，目前竞争厂商未获得规模化的市场份额，公司龙头地位较为稳固。

未来发展趋势及增长驱动力：

根据国网发布的《构建以新能源为主体的新型电力系统行动方案》，十四五期间国家电网配电网投资为 1.2 万亿元，占电网建设总投资的 60 %以上。而 2019 年和 2020 年，配网投资占电网投资的比重分别为 54%和 55%。其次，国网十四五期间计划建成投运“14 交 11 直”特高压工程，总投资 3781 亿元，超过“十三五”时期规模 16.4%。因此预计特高压、配电网建设投资均有所加大。

目前博微公司造价类产品已覆盖发电、输变电、配电全生命周期，提供主配网设计、各系列造价产品，同时持续研究云计价、造价大数据、三维算量等创新产品。十四五期间，国网将持续在特高压、配电网等领域加大建设投入，电网每年新建电力工程数量应将呈一定幅度的增长，特高压建设带动配套线路建设，配电网发展进一步升级提速，带来市场新的增长空间。

未来博微造价业务将通过“内容创新，技术升级”的业务发展路径，促进传统造软件向云计价转型，拓展上下游电力市场价格数据平台，孵化智能造价编制模式，实现云计算、大数据、AI 等技术融合，建立覆盖业主、设计、施工、咨询单位等全生态链的数字造价生态体系，增厚造价市场空间，拓展增量市场。

2、造价业务的商业模式，按照 license 来收费还是按照订阅的方式，客单价多少，终端用户是哪些人，市场的存量客户数及目前的渗透率？

目前公司造价产品按照 license 进行收费。公司按照专业进行细分，每个专业约在 6000-15000 元不等，一般单个客户根据工作内容购买 3-9 个专业。博微电力工程造价软件广泛应用于国家电网公司、南方电网公司、五大发电

集团、中国电力建设集团有限公司、中国能源建设集团有限公司等电力工程建设管理单位、设计单位、施工单位、咨询单位。截止到目前，博微已为超过 3 万家电力企业提供软件造价产品，覆盖了电力行业绝大部分用户。

3、博微有一块定制信息化业务，母公司也有电力在线检测业务，最近国网和南网都在加大投入，不知道对行业和公司都带来了哪些影响？

双碳政策目标及能源数字化发展背景下，电网数字化转型成为推动能源互联网规模化发展的关键着力点。能源革命与数字革命深度融合是大势所趋，两大电网数字化转型战略将在“十四五”期间逐步迈入“深水区”，博微公司深耕电力二十余年，在电力领域的数字化业务布局也迎来了新的发展契机。

信息化项目

2020 年 9 月，国务院国资委正式印发了《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》，为推动国有企业数字化转型进行全面部署，两大电网公司均开展十四五数字化转型规划工作，国网公司预计投入 500 多亿进行数字化建设，实现数字化转型的目标。

国网十四五数字化投资重点分布在新型数字基础设施、企业中台、客户服务、电网生产、企业经营方面，其中包括企业中台深化、基建业务数字化、数字孪生电网、生产作业管控、设备智能管理、财务、智慧供应链等项目建设，并重视新技术应用，如人工智能技术、数字孪生技术等。

博微公司基于大数据、人工智能、BIM 等新技术研发应用，在建设、设备、物资等业务口径具备深厚的信息化项目建设经验，基建全过程、智能配电网、智慧供应链等典型项目在多省市落地开花，业务范围将逐渐从建设、设备、物资逐渐向营销、调度、财务等业务口径拓展。公司业务及技术发展契合两大电网数字化建设方向，随着“十四五”期间两大电网数字化建设市场空间的释放，公司信息化项目受电网数字化转型政策利好，预计将实现新一轮的规模增长。

数字工地

国网基建部年初印发《2021 年基建数字化应用与建设工作方案的通知》，其中在施工现场智能识破技术深化研究与应用提出了 AI 技术研究需求及相应承接建设单位。政策导向将进一步推进电网工程数字工地的发展，电网工程数字工地试点建设成为基建项目发展的大方向，后续市场发展动力强劲。

在电力领域，依据电网的新基建工程开工数量，不同等级项目投资金额

等参数估算，电网企业智慧工地理论市场空间约为为 40-50 亿元。工民建领域上，各省住建厅在政策指导下，积极探索”互联网+”并开展数字工地建设，推动建筑行业转型升级。工民建数字工地的市场规模达千亿级别，市场空间广阔¹。

博微公司数字工地业务以施工现场感知设备监控手段，通过三维 BIM 数字化技术、人工智能、物联网、5G 通讯等技术应用，实现工程施工可视化智能管理，以提高工程管理信息化水平。公司承接的河北省电力公司建设部“裕翔 110 千伏变电站”、南昌东、武汉徐东等 BIM+智慧工地项目，得到客户高度好评。通过自建的智慧工地平台，打通与奔特力三维设计软件的数据接口，对项目进度、质量、安全、物资、人员等进行可视、精细、智慧管控。

基于数字工地项目，博微公司同时不断拓展智辅变电站，人车管理与视频监控系统等业务，并持续探索与三维 BIM、人工智能等技术的融合应用。根据国网十四五数字规划投资重点，在新型数字基础设施方面将重点建设物联感知终端和平台，预计五年投资达 130 亿以上²。公司可承接包括变电站设备在线监测、安防、环境、视频等监控子系统部署业务，实现设备状态和运行环境的全面感知和智能巡视。未来国网将打造以物联感知为依托的新型数字基础设施，业务发展势头良好。

三维 BIM

“十四五”期间国家电网数字化转型投资额将达 500 多亿元，规划中提到建设数字孪生电网，将围绕电网规划、调度、运检和基建等场景，开展电网数字孪生精准辅助决策，完成数字孪生顶层设计和典型应用场景试点建设。而南方电网也将在 2025 年全面建成数字电网，通过数字化与智能化有效融合，推进智能输电、配电、用电领域升级等。

博微公司自 2018 年开始介入 BIM 领域，以国产化 BIM 三维基础模型平台+BIM 轻量化站平台融合为依托，服务于行业数字化转型；以 BIM 技术融合新一代信息化核心技术为依托，为行业提供软件产品和行业的数字化、可视化、智能化应用技术和解决方案。现有的 BIM 平台主要运用于输电线路三维设计、输变电三维评审平台、无人机运维平台、配电网工程设计平台，BIM 基础平

¹ 数据来源：品茗招股说明书，2020 年 5 月。根据智慧工地基本产品的实施成本以及各项目信息化要求差异，单个项目智慧工地管理工具的采购总额可达 20 万元以上。

² 数据来源：国网十四五数字化规划

台、输电线路三维设计、输变电三维评审平台，该系列产品为博微公司在电力行业领域的优势产品。

未来，博微可结合 BIM+的技术特点向新能源发电、智慧水务、智慧园区等多领域拓展。以 2020 年我国整体基础设施投资规模 20 万亿元为基准来测算，按照建设工程行业 BIM 技术投入占工程投资规模 0.5%的比例计算³，“十四五”期间，建设工程行业的 BIM 年度市场容量市场将达到 1000 亿元，三维 BIM 技术应用市场发展空间巨大。

4、博微的订单情况？未来的增速情况？我们电力信息化业务主要包括造价软件产品（50%）+设计咨询（5%）、定制化信息化项目（25%）、数字工地（15%）以及三维及 BIM 应用（5%）。哪块业务是公司的短期和长期的增长催化因素？

公司造价产品市场空间较为稳定，未来主要发力点在非定额软件产品的孵化和推广应用。近几年随着国网、南网数字化转型，信息化投资的不断加大，公司定制化信息化项目业务规模增长迅速，未来有望成为公司发展的驱动力之一。此外，随着新型电力系统的建设，国网和南网在智能感知端的投资也增长迅速，公司数字工地业务的发展也较为迅速，但目前国网还未统一建设推广，市场仍未完全爆发，未来有望成为公司营收增长的核心业务。三维及 BIM 应用目前营收贡献较小，但应用趋势明确，公司需要不断完善自身技术平台并迭代应用类产品，逐步开拓市场。

5、电力在线检测业务的体量和发展趋势？

参考前瞻研究院【2020-2025 年中国智能变电站行业市场前瞻与投资战略规划分析报告】测算，预计 2020-2030 年间，我国将新增或改造超过 7000 座智能变电站，智能变电站在线监测系统新增和改造的市场容量分别为 511.16 亿元、33.28 亿元，市场容量合计达到 544.44 亿元，而当前每年市场规模仅 17 亿元，五年年化增长 20%。

今年 7 月国网基建部发文要求对变压器电压等级在 110kv 及以上的，都须配置在线监测系统，规定油色谱没有配置到位，变压器不能投运。对油色谱监测数据质量提升要求，从以前的定性监测（看数据发展趋势）到现在的精确定量。

公司为适应新的要求，我们对原有在线监测系统进行更新换代，服务于

³ 数据来源：<https://new.qq.com/omn/20210330/20210330A09P2G00.html>

数字电网、智能电网。

6、商誉主要是并购哪几家公司带来的，未来是否有减值的风险？

公司商誉主要是在 2015 年和 2016 年购买了江西博微公司、北京尚洋公司和湖南碧蓝公司形成的，截止 2021 年 9 月 30 日商誉账面原值为 17.05 亿元，已计提商誉减值准备 1.78 亿元。其中湖南碧蓝公司 2016 年购买时形成商誉 3.28 亿元，已经计提商誉减值准备 1.34 亿元。

公司按照有关规定要求，每年进行商誉测试，并根据测试结果决定是否需计提商誉减值准备。

7、公司其他几块业务的发展情况？

三季度公司实现营业收入 6.66 亿元，同比增长 7%，各板块业务从三季度对比分析来看，呈现平稳发展趋势。公司于 2016 年 9 月收购了湖南碧蓝公司，业绩承诺期为 2016 至 2019 年。今年环境治理业务实现营业收入与公司目标有所差距。一方面业绩对赌结束后的业务清理和调整，另一方面由于市场竞争日趋激烈，公司环境治理业务优势区域湖南省内项目受政府对土壤治理项目规划调整影响工作未达预期，加之受到疫情影响，省外开拓的环保治理市场进度不达预期导致环境治理业务同比下降。公司转变思路，改变环境治理工程为主的业务模式，拓宽业务类型，在推动土壤治理与修复产业发展基础上向水环境治理运维、运营方向拓展，进行截污、清淤、养护、维护、生态修复、信息化建设等业务开拓。

（本记录中所涉及的未来发展等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。）