

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 | 中金公司 卓德麟、徐雨楠。 |
| 日期、时间 | 2022年1月18日 14:00-15:50 |
| 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，监事会主席郑键，证券事务代表俞凌佳，博微公司企划部经理路程。 |
| 附件清单（如有） | |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">公司业务</p> <p>一、公司旗下子公司博微公司具体提供服务、技术特点、产品相应资质，是否针对双碳、新能源并网政策下有所调整/针对性产品推出？</p> <p>全资子公司江西博微新技术有限公司 2000年4月注册成立，是国家规划布局内重点软件企业、国家火炬计划重点高新技术企业，是国内具规模的电力行业信息化系统供应商，是电力行业内工程造价类软件领导厂商。公司提供电力建设、物资、设备、财务等业务领域信息系统建设咨询服务及电力工程造价、电网工程设计、清单标准化应用软件等电力工程类解决方案，电力行业内工程造价类软件在全国销售排名领先，是国内电力行业信息化建设领军民营企业。主要业务涵盖覆盖电力行业发电领域（火电、核电、风电、光伏）、电网领域的建设与管理类软件工具、定制化软件开发和技术服务、数字工地建设解决方案等；基于自主三维技术的电力工程辅助勘测、设计及可视化应用解决方案；基于图像识别、无人机技术的电力工程智能勘测、验收、巡检平台及咨询服务；电力工程设计与造价咨询业务。</p> <p>公司一直密切关注双碳及新能源发展情况，公司已研发光伏造价软件，适用于电力设计、咨询、施工、监理及建管单位用于编制分布式光伏发电工程估算、概算、预算、结算、招标控制价、投标报价等。此外公司研发的新</p> |

能源经济评价软件可应用于分布式光伏等新能源工程项目经济性评估测算。

二、2020 软件业务拆分，造价、工地、三维、以及电力设备运维各占多少，主要的增长引擎是什么？

2020 年集团公司营业收入总额 11.35 亿元，其中软件产品及软件项目收入 5.05 亿元，输电及控制设备 0.90 亿元，水质监测及运维收入 4.10 亿元，土壤收入等其他业务收入 1.79 亿元。软件业务拆分为造价软件产品占 50%、定制信息化项目占 25%、数字工地占 15%、三维及 BIM 应用占 5%，还有设计咨询业务占 5%。在智慧能源业务版块，随着电力投资的不断加大，国网南网数字化转型不断推进，电力信息化项目业务和数字工地业务有望实现快速成长，成为公司的营收增长引擎。

三、电力工程技经从业者数量及市场空间？

全国电力工程技经从业者约 6-10 万，随着电网投资的加大以及新能源投资加大，客户规模将会逐步增大。

四、公司产品单价及商业模式？

公司造价产品营收具有周期性及可持续性，公司会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。按照定额体系及工程类型公司造价产品分为主网造价及清单产品、技改检修造价及清单产品、配电网造价及清单产品。单专业产品再 8000 元-15000 元不等。

五、公司自主研发的三维技术平台 D3station 逐渐成熟，有没有落地的产品，何时能带来较大的收入

公司已在三维技术研发投入 5 年时间，已完成完全自主可控的三维技术平台 D3station 开发，目前基于该平台已研发输电线路设计软件、变电施工仿真软件、实景建模软件、无人机巡检规划软件、勘测规划软件、三维算量软件。目前各款产品仍处在市场推广阶段。

六、环保的增速很高，这块是否是未来的增长驱动力

公司除了水质监测与信息化、大气监测与信息化、智慧运维业务外，积极开拓新业务，进行工业园区监测与信息化业务推广，并向智慧水务方向延伸，推出了智慧管网、智慧调度、智慧决策、水情监测与智慧水务云平台、排水监测与信息化等解决方案。同时，公司基于现有 NDIR 吸收光谱法气体在线监测技术和气体流量以及温湿度监测技术及产品的基础上，开发满足碳排

放监测有关标准和技术规范的碳排放在线监测系统。同时依托强有力的信息化团队在碳排放核算及管理方面提供信息化软件产品和服务，助力“碳达峰”、“碳中和”。

根据公司在 2021 年 8 月发布的智慧环保板块第一期员工持股计划考核净利目标为 2021 至 2024 年扣非净利润年复合增长率不低于 20%。

行业

七、电力信息化环节中最具市场空间和价值环节

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，业务范围逐渐从建设、设备、物资逐渐向营销、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。

电力信息化主要投资聚焦在各业务线主要的业务管理系统上，如建设部的基建全过程管理平台、设备部的设备精益化管理平台 PMIS3.0、物资部的现代智慧供应链以及 ECP2.0、电力调度控制中心的调度控制系统、营销部的营销 2.0 平台。这类平台及其衍生信息化管理项目占据了电网企业大部分信息化投资份额。

竞争格局

八、公司产品业务对应行业内竞争玩家，公司所占市场份额、公司地位情况

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。设计产品领域，竞争较为激烈，恒华科技、博超软件在主网设计市场具有较高的市场份额，公司主要以抢占市场为主；而公司在配电网设计软件市场具有行业第一的市占率，但因软件使用没有形成粘性，还有较大的市场空间可挖掘。

定制化项目市场竞争主要分为三个梯队，第一梯队以国网信产集团以及南瑞集团为主，主要做国网统推的大系统，公司一般采取以优势业务融合进

统推大系统的策略；第二梯队为各网省公司的信息化三产单位，针对这两类梯队的竞争厂商公司多数采取合作的形式开展业务，第三梯队主要是民营企业，博微属于第三梯队中较为靠前的企业。数字工地业务发展还处于比较早期，没有具有明显竞争优势的企业。物联感知领域还在发展，目前不好判断。三维领域，竞争较为激烈，公司采取以三维应用类项目助推三维技术平台应用的方式推动业务发展。无人机领域因门槛较低，导致厂商林立，公司主要仍软件平台以及图像识别技术为竞争优势。

九、电力设计/电力造价领域核心竞争壁垒；广联达也有电力造价，我们是不是形成竞争，优势在哪。

公司主要有竞争优势主要由以下几点构成：1、公司构建了全生命周期产品矩阵，电力工程建设全生命周期管控具有多个环节，竞争对手无法从单一环节竞争对全流程进行颠覆；2、公司客户渠道覆盖深度和广度是竞争对手无法达到的，公司可以覆盖到县级层级客户。3、公司构建的服务体系具有非常高的专业性，有较高的技术壁垒。4、公司自 2008 年国网 SG186 建设开始，就为建管单位提供了造价管控的信息化项目，造价类信息化项目数据来源于公司的软件产品，对产品形成了护城河作用。5、公司已在全国形成庞大的客户基础，局部省份的竞争无法对整体趋势造成影响。6、公司已在三维技术方面投入 5 年时间，已开展基于 BIM 的数字化造价模式研究，引领电力造价行业。

订单/业绩预期

十、公司今年年度业绩预期，收入、净利润等及博微未来营收计划

今年业绩情况：公司将根据证监会和交易所的有关规定要求发布业绩预告和业绩快报。

博微未来营收计划：公司计划软件产品稳定增长，数字工地业务保持 30% 以上增速，定制化项目保持 20% 以上增速，三维及无人机保持 40% 以上增速，标准化产品主要寻求配网设计产品的突破。

十一、双碳新能源政策下，公司潜在订单是否增加

公司目前已具备光伏、核电造价产品，以及新能源经济评价产品。2017 年开始配合中国核电标准化研究所《核电厂建设工程概预算定额（2018 版）》（简称“二代加”定额）定额编制工作，共完成 24 册核电定额发布，并于 2017 年与核电标准化研究所签订定额授权合同，授权期限为 5 年，从 2017

年1月1日起至2021年12月31日。为规范核电建设市场秩序，合理确定核电工程造价，2018年中国核电发展中心启动核电三代定额编制工作，从2018年开始配合中国核电发展中心开展核电三代定额编制工作。公司正在寻求与新能源定额编制单位水电水利规划设计总院下属可再生能源定额站的合作，现行光伏定额是2016版，风电定额是2019版，我们会寻求定额的授权。此外，在勘测设计咨询领域，公司目前正在和国家电投江西分公司合作开展光伏发电工程设计咨询服务。新能源发电工程的设计软件，新能源发电工程的监测、运维、交易信息化业务我们仍处在前期研究阶段。

（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。）