

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：2025-003

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	国泰海通证券、国中长城资产、博润银泰、永颐资产、唐丰投资、盈领投资、飞旋投资、本炎投资、宁波知远投资、明远投资、汇垠德擎投资、中天汇富投资、厚毅资本、兴华基金、景策私募基金、六妙星私募基金、北京风炎私募、元民私募基金、硬核坚果（北京）私募基金、中关村科学城公司等 20 家机构投资者。
时间	2025 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 技术专家 陈少坤 证券事务代表 邓雅静 技术专家 孙敏杰
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在智能电网、智慧能源领域是否参与过行业标准制定？与同行业可比公司相比，公司在核心技术上具备哪些差异化优势？ 答：在智能电网设计领域，公司深度参与行业标准制定，彰显专业影响力。由公司及下属公司参与编制的《输变电工程三维设计模型交互及建模规范》《输变电工程三维设计模型分类与编码规则》等多项电力行业标准已获国家能源局正式发布。同时，公司积极参与中电联多项配电网团体标准建设，在

	配网设计标准体系构建中持续发力，不断巩固公司在电力行业的品牌优势。从业务覆盖范围上，公司与同行业可比公司差异化布局明显，公司重点聚焦电网设计、基建、运维阶段的业务信息化，其中电网设计软件产品深度融合行业标准及相关设计规范，设计深度已达施工图级别，全面覆盖工程勘察、协同设计、造价一体化、设计辅助评审、三维数字化移交等设计业务全流程需求，为电网设计企业开展三维设计工作提供坚实支撑，目前已广泛应用于国内输变电及新能源工程建设项目中，取得相对领先的市场地位。 2、AI 大模型在公司现有业务中已落地哪些具体场景及未来发展前景？ 答：AI 技术已深度融入公司软件产品及服务，成为驱动业务创新与转型升级的核心动力。公司重点聚焦 AI 技术在电力垂直领域的应用，在 AI 视觉模型应用方面，智慧工地产品通过自训练的 AI 视觉模型，可以精准识别施工现场人员违规操作、车辆异常驾驶、安全隐患等违章行为，并实时进行风险预警，有效降低安全事故发生率，减少工期延误与经济损失；“无人机+AI”自动巡检系统借助高精度 AI 模型，可自动检测设备缺陷，并智能生成巡检记录，大幅提升巡检的准确性与全面性。在 AI 大语言模型研发及应用方面，公司基于 LLM、RAG 技术构建电力行业知识库，并借助 Agent 智能体技术实现信息管理及专业工具软件的自动化、智能化交互，推出新一代智能设计工具软件和行业知识库平台，显著优化产品交互体验与用户使用效率。未来，公司将充分利用 AI 大模型在文本处理与逻辑推理方面的技术优势，以电网设计、基建、运维全流程业务为核心场景，持续探索其在智能预测、辅助决策、信息化管理等领域的潜力，加速电力行业智能化转型进程，为业务拓展带来广阔的增长空间。
--	---

	3、公司软件产品的收费模式、回款周期多长？ 答：公司的业务服务模式涵盖软件产品销售、软件服务及技术服务，各业务收费模式及回款周期各有特点。软件产品销售主要采用许可授权模式，以一次性销售软件产品为主，后期收取升级服务费；同时，公司也在积极开展 SaaS 模式软件产品研发及销售工作，软件产品销售的回款效率较高。软件服务是依托自主研发的 BIM 底层平台，针对客户需求开展二次开发或定制化开发部署，以项目制推进，按照合同约定根据项目进度节点收取款项。技术服务是基于自主研发的软件产品，凭借公司取得的电力行业测绘、勘察、设计等服务资质，为客户提供光伏、风电、输变电等三维设计成果，同样按照合同约定根据项目进度节点收取款项。软件服务和技术服务回款进度依据项目规模和复杂程度而定，通常在工程整体建设竣工完成后结清款项，回款周期在半年至两年不等。 4、公司去年业绩亏损的主要原因及未来业绩预测。 答：2024 年度公司实现营业收入 95,656.73 万元，同比增长 15.42%，但利润呈现亏损状态，主要受以下两方面因素影响：一是在业务结构方面，公司系统集成业务收入占比提高，但部分数据中心系统集成项目为固定总价合同，执行过程中因设计实施方案调整及受自然灾害等因素影响，致使项目成本大幅增加。二是在市场环境方面，软件行业竞争持续加剧，行业毛利率持续下降；同时受宏观经济形势影响，公司客户采购预算阶段性承压，公司对市场短期变化的有效应对不足，人员规模调整滞后，项目执行难度加大，周期延长，毛利率下降。2025 年，在双碳、信创、人工智能、电力市场化交易等市场机遇下，公司将锚定“创新驱动、提质增效”的整体战略部署，全力推进各项经营计划落地实施。在收入端，聚焦核心主业，从项目收益性、行业影响力、回款情况等多维度选择性承接优质项目，
--	---

	稳固营收基本面，保持收入稳定；在成本端，通过优化资源配置、加强降本增效、强化精细化管理等手段降低运营成本，从而不断增强公司抗风险能力和盈利能力，实现公司可持续、高质量发展。 5、请说明公司 AI 产品的落地计划。 答：公司聚焦电力行业数字化转型需求，以 AI 技术与国产替代研发为双轮驱动，将 AI 技术深度融入软件产品体系，并结合国产替代趋势，系统性推进各项研发计划落地实施。在产品端，依托 AI 技术的智能化特性，对电网设计、基建、运维等核心软件产品进行迭代升级，通过 AI 视觉模型、大语言模型等技术，优化产品在风险识别、智能巡检、辅助设计等场景的应用能力，实现产品功能的智能化革新，实行“季度小版本更新、年度大版本升级”机制。在国产化改造方面，以国产操作系统、芯片、服务器为核心，计划 2025 年底前推出第一代适配国产操作系统的电力设计软件产品，抢占电力行业国产替代市场先机，相关产品的落地也将带动公司新一轮的软件产品销售，为公司业务发展注入强劲动力。 6、请介绍一下公司微电网的业务布局？ 随着电力市场化交易的全面推进，公司微电网业务重点面向高耗能企业（比如矿产）、工业园区、配售电企业等公司，为其提供涵盖源网荷储用一体化的智能微电网解决方案。通过物联网、边缘计算等信息技术，打通分布式电源、储能系统、智能用电设备等广域可调资源，实现设备数据与互动信息的实时采集、智能计算与高效存储，为能源精细化管理奠定数据基础。公司正在研发的智能微电网管理系统集成风光监控、储能管理、能耗分析、电力监控、预测分析、调控策略管理六大核心功能，可实时监测风电光伏运行状态，动态优化储能充放电策略，多维度剖析企业客户用电数据，并基于历史及预测数据
--	---

	生成调控方案。未来，公司也将继续拓宽业务边界，探索智能微电网管理系统与省级虚拟电厂运营管理平台的深度互动，助力客户降低用电成本、提升能源利用效率，达到节能降耗，提高生产质量的目标。 7、在电力市场化改革深入推进背景下，公司如何参与电力市场化交易业务？ 答：在电力市场化改革纵深推进背景下，公司依托现有技术积累与市场布局，以用户侧资源聚合、储能电站商业化运营及交易系统升级为核心抓手，拓展电力市场化交易业务。用户侧资源聚合方面，依托智能微电网管理系统，采用深度学习算法与多目标优化模型，对工业企业及园区的可调负荷、分布式储能、自有电源等资源进行实时调度，实现用户侧能源供需自平衡，后续将分散资源转化为具备调峰调频能力的市场主体，参与电力现货市场与辅助服务市场交易。储能电站商业化运营方面，针对储能电站在电力市场中的报价决策需求，构建统一出清价预测模型，研发电价预测软件并在客户进行试点应用，助力储能主体通过充放电策略优化实现套利收益。交易系统升级方面，基于售电公司对配售电系统的升级需求，公司对原配售电管理系统进行模块式改造升级，嵌入各省实时交易规则，助力售电公司从单一中长期交易向“中长期+实时”双模式转型。 8、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。主要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，搭建光伏示范
--	--

	性基地，助力海外电力业务拓展。 9、公司在成本管控和效率提升方面实施了哪些具体措施？这些降本增效的举措将从哪些维度改善公司业绩？ 答：公司自 2022 年起实施提质增效三年行动计划，在人员结构方面，通过人才结构优化，精简岗位配置，推进区域整合来提升人均效能；在业务结构方面，推进产品线调整，聚焦核心优势主业，剥离低效业务，减少资源分散。通过人员结构化、业务专业化、管理集约化的组合策略，助力公司实现成本与效率的动态平衡，加速向高质量发展转型，释放业绩增长潜力。 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》。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 6 月 12 日