

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	<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	国盛证券 张初晨；逐熹投资 沈海兵。
日期、时间	2021年12月8日 15:30-17:00
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，博微公司执行董事朱林生，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>1、博微公司发展历程：简述了公司早期创始过程。公司 2000 年成立，早期以电力工程造价软件为主营业务开拓全国市场。2009 年开始借助造价方面的专业优势涉足电网企业的定制化信息化项目领域。2015 年被宁波理工环科全资收购。2017 年开始投入研发三维技术平台，发展三维相关业务。2018 年成立博微电力设计院，同时涉足国家电网公司变电站建设视频监控及人员车辆管理业务，并在 2020 年转型拓展数字工地及智能感知层业务。</p> <p>2、公司主要业务：四大主营业务+电力设计院。四大主营业务包括标准化软件产品、定制化信息化项目、数字工地以及三维和 BIM 应用。其中标准化软件产品主要包括造价产品和设计产品。定制化项目围绕建设、设备、物资及财务口径业务开展，其中电力工程建设尤其是技术经济相关的领域具有较强的优势。数字工地业务主要分为传统业务和新业务，传统业务包括人员车辆管理系统，视频监控系統，变电站智能辅助管理系统；新业务包括组塔抱杆、基于北斗的 UWB 定位系统等。三维及 BIM 应用业务包括三维标准化产品、三维应用类项目以及无人机应用业务，三维标准化产品包括三维设计软件等，三维应用类项目包括三维建模、三维仿真等。电力设计院业务包括传统业务</p>

和新业务，传统业务为主配网的设计咨询业务，新业务包括新能源的设计咨询业务。

3、各项业务的竞争优势：公司造价产品具有三方面的优势，其一是公司专业性强，以业务理解深度见长，符合用户业务流程；其二是具有覆盖全国的营销网络，可以覆盖县一级单位；其三是庞大的用户基础促进软件迭代升级，更符合客户实际应用场景。公司定制化信息化项目优势体现在业务咨询方面，协助用户梳理业务场景做 IT 咨询服务，不仅是信息化实现，并通过成立分支机构逐步开展本地化开发工作，快速响应客户需求。数字工地业务厂商较多，各家厂商并无明显的竞争优势，公司具有三十余人的研发团队，可以基于智能感知设备做软件层面的定制化开发，更符合客户需求。三维与 BIM 方面，公司由开源技术研发了具有完全自主知识产权的三维技术平台，自主可控，并可进行迭代升级。此外公司在设计口和运维口已建立了覆盖全国的客户关系网络，有利于产品的快速推广应用。无人机方面公司竞争优势主要体现在同时提供软件平台定制化开发以及咨询服务的商业模式，在业务层面具有行业较为领先的图像识别技术及业务理解深度。

4、各项业务的竞争情况：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，恒华博超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国电南瑞为主，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。

5、业务发展空间：标准化软件产品中造价产品定额颁布周期较为固定，客户数量稳定，市场空间较为稳定，但我们采取围绕工程建设开发非定额类的软件方式开拓市场空间，如 2016 年开始研发的清单标准化应用辅助工具软件。设计软件同样具有较为固定的用户规模，市场空间可预期，目前配网设计软件还未实现广泛应用，具有较大市场空间可挖掘。定制化业务方面，在十四五期间国网、南网的信息化投资增加，各项业务发展具有更大的发展空间。数字工地传统业务中视频监控的业务占比在不断加大，此外因存量变电站数量较大，国网每年在变电站智能辅助监控系统的投入较大，江西省今年约为 5 千万，江苏省可能超过 1 个亿，这部分存量市场的空间巨大。物联感知层面目前也在不断加大投资力度。三维方面，各网省公司投入力度还是较大的，无人机领域，国网每年投入资金超过 10 亿元，具有较大的市场空间。

6、新型电力系统对于公司的业务的推进：信息化方面主要有国网南网数字化转型的不断推进，数字化建设作为电网公司十四五期间的重点任务，电网公司均提升了数字化建设的投资金额，实现数字化转型的目标，推进电网转型升级，实现电网数字化建设及智慧化运维；南方电网 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，例如无人巡视、智能配电台区、多站融合变电站等。此外，综合能源方面，2020 年 9 月，碳达峰、碳中和目标被提出。在此背景下，我国的综合能源服务市场进入快速发展阶段，并已成为国网第二主业，据《国家电网报》报道综合能源服务市场潜力 2025 年约为 0.8-1.2 万亿元，2035 年为 1.3-1.8 万亿元。其中光伏、风电等可再生能源均属于综合能源服务行列，国家及地区层面均颁布了多项政策推动其发展，如以博微所在江西省为例，2021 年 10 月，江西省发改委下发了《江西省整体推进开发区屋顶分布式光伏建设三年行动计划（2022-2024 年）》，文件提及到 2022 年、2023 年、2024 年，实现全省各开发区屋顶光伏覆盖度分别达到 30%、60%、80% 以上，目前正在项目盘点初期，可能具备智能管控平台建设机会。公司正与国电投江西分公司就光伏设

计展开合作。

7、公司未来营收计划：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。

（本记录中所涉及的未来营收计划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。）