

光一科技专注信息采集 应用拓展带来持续增长

证券时报记者 袁源

位于南京市江宁区的光一科技(300356)，目前拥有员工总数大约400人。这家上市仅半年的创业板公司，前不久交出了一份靓丽的业绩答卷。2012年，光一科技新增订单4.3亿元，实现营业收入3.86亿元，同比增长49.92%；实现净利润约7266万元，同比增长38.39%。

近日，逾40名中小投资者跟随深交所与江苏证监局联合举办的“认识你的股东·投资者走进上市公司”活动来到光一科技，通过实地考察公司车间，并与公司高管展开面对面交流，近距离了解这个创业板的“新兵”。

深耕核心业务十余年

光一科技成立于2000年，是国内最早将低压电力线载波通信技术应用于集中抄表系统的企业之一。如今，这家企业已经在行业内耕耘了十年有余。用董事长龙昌明的话说，就是“公司经历了用电信息采集系统发展的全过程。”

据龙昌明介绍，2009年~2010年是用电信息采集系统的规划试点时期，用户覆盖率仅完成约15%。进入2011年~2015年的全面建设时期，系统将实现“全覆盖、全采集、全费控”。这一阶段，根据国家电网的用电信息采集系统规划，对用电信息采集系统建设投资计划900亿元，对用电信息采集终端设备购置总投资将逾400亿元。在此带动下，未来几年，市场将持续景气。

据了解，目前，光一科技的主营业务是智能用电信息采集系统软硬件的研发、生产和销售。业务领域属于智能电表上一层的信息采集系统，不同于智能电表，产品结构以低压集抄系统、专变采集终端为主，以配变计量终端、手持抄表终端产品为辅。跟随行业需求的迅速打开，公司已利用先发优势形成了完整的一体化业务链。

光一科技核心业务主要针对面大量广的低压用户，低压集中抄表在业务中占比将近80%，用电信息采集涵盖居民用户、工业和商业用户。据统计，国家电网用信息采集“十二五”规划受益行业发展最大的低压集抄系统采集设备市场年均规模70~90亿元。截至2012年底，国家电网全口径用户实现用电信息采集覆盖1.25亿户，采集覆盖率达到40.45%。

信息采集不同于智能电表业务，是一个完整的系统工程，包括主站、终端、工程、配套工具以及培训。”龙昌明介绍，公司是国内唯一一家能够提供全业务链产品技术服务的用电信息采集系统建设的专家。”

其实，在国家智能电网全面建设之前，光一科技已经在该领域专注十几年，在研发能力和市场占有方面一直处于行业领先地位。公司参与早期江苏、浙江省等多个网省用电信息采集系统试点项目及示范工程建设，并参与了低压电力用户集中抄表系统技术条件(DLT698-1999)、电力负荷管理系统数据传输规约(QGDW130-2005)标准的制定。

截至2012年底，光一科技已有技术及研发人员115名，拥有专利20项，自主研制的MASTSII自动测调系统能进行多种硬件部件测试、流水作业调整及整机自动化老化测试，全面提高了产品生产效率和产品质量水平。从产品的市场投放运行效果来看，售后运行维护成本最低，采集成功率等指标都处于行业最高水平。”龙昌明向记者表示。

市场拓展成效明显

光一科技借助在江苏市场根基深厚，取得了不俗的业绩。如今，公司在发挥江苏地利优势的同时，向外进行市场扩张也成为投资者关注的焦点。

从公司的历史财务数据看，2009年~2010年，来自江苏市场的销售收入对公司主营业务收入的贡献度分别达到93.76%、91.04%。2011年公司向江苏省电力公司物资采购与配送中心销售金额约为1.48亿元，占当年销售比例为57.31%。该数据在2012年增长了2618万元，但占总销售收入的比例却下降了12.3%。

据了解，光一科技借助江苏地利优势，积累了丰富经验。在国家电网统

一标准以后，得以快速扩张市场。去年1年公司的产品已覆盖全国11个省、直辖市。2011年四季度，国家电网开始了首次集中招标，公司业务的区域集中度随着在用电信息采集领域集中招标范围的扩大而进一步下降。

去年，国家智能用电信息采集系统进入全面建设的高峰期，市场容量迅速扩大。利用国家电网统一招标的契机，光一科技产品迅速进入其他省区，在江苏、浙江、山东、重庆、吉林等地区相继中标，营业收入同比增长五成。

浙江、山东、江苏三省市场在整个国家电网中占比最高，近30%，市场容量较大。”龙昌明认为，在这三个省集中了全国最强的竞争对手，在这个区域的成绩能代表企业竞争力水平。”根据最新数据，光一公司在这一区域的市场占有率综合排名第一，为拓展全国市场奠定了良好的基础和实力。

此次活动中，在工作人员带领下，投资者们还看到了公司为进入南方电网市场单独成立的技术事业部。龙昌明表示，此前公司在南方电网市场是空白，一方面我们通过自身的实力加快进入南方电网市场，另一方面希望通过并购整合的方式实现快速进入，2013年公司将开始参加南方电网的投标工作。”

与此同时，光一科技也正在积极开拓国际市场。公司安排专门部门进行新兴市场及新产品战略规划研究，开展并落实海外市场的开拓工作。目前，该公司已与巴西、加拿大、韩国、越南等国相关电力机构和公司进行多次交流，计划在今后年度开拓国外智能电网的低压集抄等产品。针对海外市场拓展情况，龙昌明透露，主要的障碍在于行业、产品标准不同于国内。

深化应用带来新增长

用电信息采集业务不同于智能电表，不是单一产品，而是系统产品，在深化用电信息采集系统应用中开拓新增值业务空间广阔。”龙昌明告诉记者，公司新发展的抄核收培训系统以及现场服务终端等特色业务，发展潜力较大，为未来整体业绩可持续发展储备了实力。

据了解，光一科技目前是同行业上市公司中唯一具有抄核收实训系统研发、生产、销售和服务能力的公司。抄核收实训系统，是模拟现场环境，集各种现场操作功能于一体的仿真培训系统，用于教学培训、绩效考核、应急预警演戏等。

2009年~2012年累计中标数据统计显示，公司的抄核收培训系统与设备产品在江苏市场占有率约七成。抄核收实训系统业务毛利率较高，已成为公司新的盈利增长点。公司预计，全国约有3万个供电所，如果按每个供电所配置1台系统计算，将形成约18亿的市场空间。

手持抄表终端，一直是公司的传统产品，在江苏省市场处于前列。不过，以手持抄表终端软硬件平台为基础的现场服务终端，则是公司深化应用的特色业务之一。现场服务终端，是以电力用户现场服务为核心功能，以增加各种通讯功能为支持，强化信息安全，现场作业服务的手持终端。

实现用电信息采集系统全覆盖之后，仅江苏省现场服务终端约有不低于2万台需求，相当于1亿元销售规模，如推广至全国，将形成10~15亿元的市场空间。”龙昌明表示，今年开始，将该终端产品向浙江、四川、重庆等省市推广。

除此之外，光一科技还将向智能用电的其他业务领域，如能效管理、谐波治理、现场服务、电动汽车充放电等扩张；向智能配电领域特别是分布式电源的并网等拓展。

据介绍，未来，以智能用电信息采集的系统建设与运用为契机，光一科技将围绕信息采集、传输、处理、运用的业务模式，进行信息采集技术的深化研究与业务运用，向信息采集业务的纵深和领域扩张，为大规模的物联网发展奠定基础、抢占先机。

光一科技的目标是成为信息采集系统行业的领导者。”龙昌明表示，未来，公司还将通过深化用电信息采集系统应用，拓展智能电网其他领域，跟踪和布局其他相关行业，以及相继进入物联网运用的其他行业领域等四大战略部署，逐步实现战略目标。

光一科技在国家电网统一标准以后，快速扩张市场。去年公司的产品已覆盖全国11个省、直辖市。

“用电信息采集业务不同于智能电表，不是单一产品，而是系统产品，在深化用电信息采集系统应用中开拓新增值业务空间广阔。”董事长龙昌明说，公司新发展的抄核收培训系统以及现场服务终端等特色业务，为未来整体业绩可持续发展储备了实力。



袁源/摄 吴比较/制图

用电信息采集系统市场空间广阔

——光一科技高管答投资者问

证券时报记者 袁源

投资者：目前市场的招投标分为两种，即国家电网统采和省级招标，而从导向看统采趋势将上升，目前的情况如何？

龙昌明：国家电网统采从2011年底开始，2012年全年进行了四次统采。在用电信息采集方面，每个省还会出现特殊情况，所以目前以国网统采与省网自主招标相结合，但统采为未来趋势，比重也会增加。就2012年看，国网统采与每个省自主招标的比例大约4:6。

投资者：根据最新数据，到目前为止国网信息采集系统覆盖率达到约40%，未来几年市场容量还有多少？公司市场份额能达到多少？

龙昌明：信息采集系统的建设始于2009年，到2011年、2012年需求开始放量，经过四年时间到2012年末，国家电网全口径覆盖用户达1.25亿户，覆盖率达40.45%，未来几年还有超过1.85亿用户待覆盖，还有60%的市场增量空间。随着应用成熟，今后市场覆盖也会加速。

关于市场容量的问题，用电信息采集系统的建设只是一方面，还有很多深化应用发展的空间。

根据今年年初国家电网投资规划：实现全覆盖、全采集、全费控，然后以此系统为支撑，

发展远程自动抄表、费控监测、反窃电

监测、分布式电源监测、双向互动服

务、市场分析、需求管理、故障抢修、电

能质量监测等。而这些发展规划都需

要有增值业务、特色业务跟进。

因此，国家电网2016年~2020年

不低于500亿元的投资规划，就是要

完成系统深化应用的这些内容，从这

个意义上说，对于投资者关心的行业

未来，其市场容量空间非常广阔。

入浙江、重庆、四川等省市，现场服务终端已在江苏使用；二是将用电信采集向其他行业延伸，比如企业内部能效管理；三是智能电网的其他领域发展，比如智能配电网。

投资者：公司客户主要集中在江苏省电力公司的，对单一客户依赖比较大，公司在哪方面有亮点？

龙昌明：在2009年全国用电信采集系统统一标准出台之前，各地方都有自己的标准，区域性特征明显。

从早期情况看，江苏省起步早

规模大，得益于这样的成长环境，公司技术等各方面都很快成熟。

正是在此基础上，公司在短短一两

年便进入浙江、山东等省市场，并在低

压集抄采购中排名第一。此外，通过国

家电网集采模式，光一科技客户下游

覆盖到11个省，江苏市场在营业收入

中的占比已经得到显著下降，已经低

于50%，新兴市场的收入逐步在上

升，空间很大。

目前，公司具备拓展全国市场的竞

争力，不存在区域性和单一客户依

赖的现象。

投资者：公司营业收入与国网招

标的中标率息息相关，一季度国网招

标量比较小，影响一季度营收规模，对

全年影响是怎样的？

龙昌明：电力行业有很强的季节性特征，但每年都有建设规划，较为刚

性。去年国家电网进行了4次用电信

采集系统统一招标。某一个季度的营收水平不能代表全年水平。

投资者：光一科技的高管学历比较高，大多都是毕业于东南大学、南京大学的研究生，请问与校方是否还有其他合作可能性，科技创新方面有哪些亮点？

邱卫东：目前，公司与东南大学共建的信息技术联合研究中心，并不局限于某一学科某一院系，东大在通信技术、电气自动化、电力电子、信息传感等技术领域均有优势，其全部资源都对公司开放。光一科技根据行业发展预测和需求进行立项，对东大相关专业团队进行招标，光一科技将负责项目管理和扩充以及后续的检查和评估。公司本身已有研发中心，与东大的合作将成为公司第二个研发中心。

高科技企业，人才是发展的根本，与院校的合作给公司储备更多人才。在南京，光一科技与东南大学、南京大学、南京理工、南京师范等高校均有合作。同时，公司与行业内的中国电科学院、国网电科学院等也有在某些领域的合作，今后还将进一步拓展和加深。

南京市正在打造国家级智能电网产业集群，公司的新募投项目就位于产业园区内，政府部门希望公司加快创新和投入，尽快成为集群的龙头企业，并明确支持公司成立企业一级的智能电网研究院。目前正在紧锣密鼓地筹备，前期启动和扶持资金已经到位。



认识你的股东·投资者走进上市公司(42)