

证券代码：300682

证券简称：朗新科技

朗新科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-03

投资者关系 活动类别	特定对象调研 电话会议
参与单位名称及人员姓名	南方基金、招商基金、兴全基金、长信基金、新思路投资、宝盈基金、西部利得基金、安信证券、民生证券、华西证券等 50 多家机构。
时间	2021 年 03 月 31 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、投资者关系总监、证券事务代表
投资者关系 活动主要内容介绍	详见会议纪要
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 03 月 31 日

会议纪要

日期：2021 年 03 月 31 日

方式：特定对象调研&电话会议

一、公司简介

朗新科技集团股份有限公司(以下简称“朗新科技”、“公司”或“集团”)副总经理、董事会秘书王慎勇先生首先向与会者介绍了公司 2020 年度业绩情况。

朗新科技集团聚力产业数字化,通过新一代信息技术助力产业转型升级、构建数字生活场景平台,以 B2B2C 的业务模式,深耕能源服务、生活服务、城市服务等领域,通过系统建设、平台运营、用户服务,助力产业创新和升级,创造并分享新的价值。

报告期内,朗新科技集团实现营业收入 33.87 亿元,同比增长 14.1%;实现归属于上市公司股东的净利润 7.07 亿元,同比下降 30.69%,下降系 2019 年净利润含因重大资产重组收购邦道科技产生的一次性投资收益 4.99 亿元;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5.84 亿元,同比增长 43.86%。

公司持续深耕用电服务领域核心业务系统,在新一代能源互联网营销服务系统研发及解决方案上持续加大投入;在能源互联网应用方面,公司积极拓展新业务,在电动汽车充电桩运营、综合能源服务、市场化售电等典型业务上形成了一系列成熟落地的解决方案和信息化平台支撑;在数字新基建领域,公司围绕国网重点任务规划,积极参与大数据应用、物联采集平台和应用、云计算平台和应用等方向的重点项目研发与落地实践,目前已支撑多个省份开展能源大数据创新应用。报告期内,朗新科技集团累计实现软件服务收入 18.88 亿元,同比增长 34.02%,占集团营业总收入的比例为 55.75%。

公司的数字生活场景平台,2020 年累计服务用户规模超 3.3 亿户,服务行业机构客户超 5600 家。其中,生活缴费业务 2020 年持续稳定增长,累计服务用户数已超过 3 亿户,日活跃用户数超过 1000 万户,连接的公共服务机构超过 4800 家,保持市场领先地位;同时,2020 年公司抓住新能源汽车和充电服务市场高速发展的历史机遇,在聚合充电服务场景上取得突破,一方面通过互联互通技术

聚合充电桩网络，提高充电运营商的服务能力和利用效率，另一方面，通过支付宝、高德地图等超级入口，为新能源车主提供距离近、价格低、充电快、体验好的充电服务。报告期内，朗新科技集团累计实现平台运营收入 8.25 亿元，同比增长约 43.33%，占集团营业总收入的比例达到 24.36%。

二、问答环节

1、朗新科技开展充电桩业务的模式？

答：

随着新能源汽车的不断普及，汽车正在迈向电动化时代，而受限於中国城市土地资源紧张的状况，私人充电桩安装较为困难，公共充电桩将成为主要充电方式。随着各地加快对公共充电桩的建设，基于土地资源禀赋，公共充电桩服务市场将呈现分散化趋势，行业集中度不断下降。基于用户需求及便利性考虑，具有流量优势的超级入口，如支付宝、高德等，在 C 端用户侧将更具竞争优势，叠加聚合平台提供的对公共充电桩网络的广泛覆盖，“超级入口+聚合平台”的联合运营模式将更具竞争力。

朗新科技基于自身的数字生活场景平台，采用 B2B2C 的聚合充电模式，打造“新电途”第三方聚合充电平台，自身不建桩，通过聚合充电桩运营企业，与支付宝、高德地图等超级入口进行连接，进而在通过聚合平台完成用户充电服务的过程中与充电桩企业进行服务费分成，并通过购电交易、负荷响应等深度运营实现增值服务收入。依托朗新生态、阿里生态和能源生态，“新电途”聚合充电平台以生态联合能力、能源服务能力、数字运营能力和产业链接能力为核心竞争力，服务 B 端充电运营商和 C 端车主消费者，让运营更高效，让充电更简单。

2、目前接入的充电桩数量及分布？

答：

截止 2020 年底，公司的聚合充电平台已累计接入全国充电运营商超 220 家、充电桩接入数量超 10 万个，在深圳、广州、成都、西安、杭州、福州等城市完成了线上+线下的业务闭环运营实践，覆盖 260 余座城市，服务新能源充电车主

数超 50 万、聚合充电量超 7000 万度。截止一季度末，“新电途”聚合充电平台已实现了与头部充电桩运营商的互联互通，正在接入的充电桩将超过 30 万个。

3、邦道科技净利润增长相比收入增长较慢的原因？

答：

邦道科技 2020 年度实现收入 5.91 亿元，同比增长超过 30%，保持了较高的增速。2020 年，公司抓住新能源汽车和充电服务市场高速发展的历史机遇，在聚合充电平台以及智慧停车平台等方面加大了投入，以实现未来收入和利润的高速增长。截止到 2020 年，邦道科技累计完成的净利润已大幅超过重大资产重组时的业绩承诺。

4、2020 年度能源互联网业务增长较快，未来展望如何？

答：

能源行业数字化转型持续深入，十四五期间，“碳达峰、碳中和”目标推动电网在用电领域加大创新和投资力度。2020 年，公司在电力用电服务领域核心系统、能源互联网应用、数字新基建等方面均取得较好发展，新签订单进一步增长。在用电服务领域核心系统方面，朗新参与国网能源互联网营销服务系统（营销 2.0）的规划、设计、研发和建设工作，取得良好成果，积累了业务中台、数据中台等通用能力，为支撑国家电网新一代面向能源互联网的用电服务业务发展做好了充分的准备；同时，在能源互联网应用方面，2020 年朗新获得国网多省市电力采集主站系统市场和南网电动汽车运营平台的网级项目机会，公司正在从营销为主发展到营销+采集双核心业务，并进入到电力增值服务和业务运营领域，进一步拓展了未来的发展空间。

除了稳固在用电服务等关键业务领域的市场领先地位之外，公司还为电力大数据服务、电力营销互联网运营、综合能源服务、充电桩运营、售电园区等多种新业态提出解决方案并获得市场优势地位，同时，公司将在物联采集、市场化运营、需求响应等新型能源利用方面加大投入，推动和引领能源数字化的发展，为能源行业和客户创造更多的价值，实现未来公司在能源互联网领域更快速的发展。

5、经营性现金流今年一季度受疫情影响流出较大，21 年现金流是否会持续改善？

答：

2020 年，由于受疫情影响，公司终端业务收入及毛利大幅下降，对公司的净现金流产生了较大影响。二季度以后，随着疫情的缓解，公司经营性现金流持续向好，四季度实现经营性现金流净流入超过 5.8 亿。2021 年，随着集团平台运营业务的快速增长和经营季节性波动的不断改善，公司整体经营性现金流将持续改善。