证券代码：300682 证券简称：朗新科技

**朗新科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2017-01

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 聚睿投资 陈俊良  瑞瀚资产 苗有朋  新华基金 李朝昱  中信证券 杨泽原  兴业证券 朱玥  兴业证券 洪依真  兴业证券 殷雯卿 |
| 时间 | 2017年9月8日15:00-17:00 |
| 地点 | 公司大会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司副总经理、董事会秘书 王慎勇  公司证券事务代表 季悦 |
| 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 | 2017年9月8日 |

**投资者调研会议纪要**

**时间：2017年9月8日 15∶00-17∶00**

**地点：公司会议室**

朗新科技股份有限公司（以下简称“朗新科技”或“公司”）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的基本情况、主要客户、行业地位和发展战略等，朗新科技专注于电力能源等公用事业信息化领域，以IT和互联网技术应用为手段，为客户提供领先高效的IT解决方案与服务，致力于成为智能电网和新能源时代领先的技术与服务提供商。公司主要客户包括国家电网、南方电网、华润燃气等，在国家电网电力营销应用系统领域的市场占有率处于领先地位。未来公司将利用在电力能源行业积累的技术和经验，基于物联网、云计算、大数据等先进技术，以“互联网+”形式推动社会治理与产业升级，在公用事业服务、新能源、智慧城市、新外贸、工业大数据等领域积极拓展，致力于成为能源互联网和产业互联网时代领先的技术与服务价值创造者。

**Q：公司在电力行业最重要的核心优势是什么？未来如何做强？**

A：朗新科技在行业里有十几年的经验积累，是最早介入电力行业软件应用的公司，在技术开发与服务、市场占有率、标准化定义等方面具有较强优势。公司与国家电网公司、浙江、山东、上海、福建等省级电力公司客户均有超过10年的合作，客户信任度高，市场地位较为稳固。未来，公司将通过业务创新进一步做强在电力行业应用领域的优势，巩固市场地位和客户认知，进而不断拓宽燃气、水务等公共事业领域，并进一步加强在海外电力应用市场的拓展。

**Q：电网整体改革推动市场化售电应用落地，具体行业情况如何，公司具体规划？**

A：电力体制改革，用电领域市场化需要一定的消化时间，“十三五”期间电网鼓励基层业务管理和技术应用创新，公司将利用现有的电力业务和技术优势做好方各面的准备，面对未来市场化售电业务的机会，公司已经在持续跟踪并做了一些技术和产品上的储备。

**Q：2015年国家电网招标金额下降了不少，不少都由三产企业承包，民营企业生存空间比较固定，做的业务毛利率不会很高，以后市场的竞争形势如何？**

A：国家电网推行“三集五大”工程，关键业务信息支撑系统实行统筹统推，相关项目需要由国网总部统一规划和管理，但电力营销等核心应用的市场划分比较稳定，相关企业的主要挑战是如何经营好既有的市场份额。为提高客户经营质量、提升市场竞争力、更快速切入电力信息化的新细分领域，朗新科技凭借自身优秀的技术和业务创新服务能力，进一步加强和客户业务部门的深度合作，得到了客户认可，竞争力进一步稳固和加强。

**Q：在不考虑新产品出现的情况下，市占率比较稳定，如果有新产品出现，市占率是否有变化？**

A：在现有业务领域范围内，创新能力和客户认可很重要，如果有新业务或产品需求出现，自身的技术优势、研发能力就需要匹配，市占率也会有进一步突破的机会。公司紧紧把握用户需求和电力行业的发展趋势，高度重视技术与业务创新，持续创新能力较强，能够精准把握并在一定程度上引领客户的需求，因此保持了行业领先者的地位。

**Q：公司燃气、水务这块有什么样的布局？有哪些其他创新业务布局？**

A：在电力信息化行业的领先地位，给公司在燃气、水务等公共事业的拓展建立了坚实的基础，目前公司已为华润燃气200多家成员企业营销服务提供信息化支撑系统，公司正在华南、华北、华东等区域进一步布局拓展燃气、水务等公用事业业务，随着这些行业的发展，公司的公共事业业务将得到进一步的发展。同时，基于物联网、大数据和云计算的应用技术优势，公司在新能源、智慧城市、新外贸、工业大数据等领域积极拓展，目前已在新能源saas服务、城市交通大数据、海关单一窗口等业务领域取得了一定的突破。

**Q：介绍一下邦道科技的情况？公司对其有什么期许？**

A：邦道科技是朗新科技参股的合营公司，邦道在深度参与和支持支付宝生活缴费类业务的拓展，其成长速度很快，公司通过邦道科技的业务创新看到延伸和创新业务的空间，同时也增强了公司内部技术和业务创新的动力。根据邦道科技公司章程，邦道的具体业务规划和发展目标主要由邦道科技董事会来负责，作为股东，公司会全力支持邦道科技的发展。

**Q：海外这块业务情况如何，付款方式？今年的海外业务会贡献多少收入？目前都有哪些海外客户？**

A：海外业务公司主要是通过与华为进行市场合作，华为与海外电力公司签订总包合同，由朗新科技负责提供软件产品和项目实施服务，公司的直接客户是华为公司，由华为付款给公司。今年海外业务需求比去年会有所增加，但因为客户资金到位等原因增幅不大。目前，公司的海外电力客户主要包括尼日利亚、莫桑比克、塔吉克斯坦等电力企业，公司会加强海外布局，拓展新客户。

**Q：国家电网的主要业务如何确认收入？**

A：公司在国家电网的主要业务收入来源于定制软件开发，定制软件开发收入在软件主要功能通过测试并且取得客户签字确认的上线测试报告时点开始按照完工百分比法确认收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。对于没有上线测试报告的软件开发项目，公司在项目完成并取得客户最终确认时，按合同金额确认收入。

**Q：公司下半年业绩有什么预测？国家电网会出现拖欠款项吗？**

A：国家电网业务计划很强，公司业绩具有季节性波动，合同订单集中在四季度签订，公司将在三季报中对全年的业绩进行预测。国家电网基本不会出现拖欠款项的情况，但由于存在项目转包等情况，项目收款会有一定的周期，今年上半年公司加强了收款，收款情况已有所改善。

**Q：公司是否有股权激励计划？并购呢？上市后人员扩张上有什么计划？**

A：上市申报之前就通过有限合伙做了员工持股计划；后续激励将根据实际情况考虑安排。

目前公司没有任何并购计划，未来会根据业务发展的计划考虑并购的需求，同时会根据上市规则及时做好信息披露的工作。

关于公司人员的扩展，电网等基础业务的需求相对稳定，人力扩张需求不大。创新业务上会适当加大一些人员投入，但公司创新业务一般采取比较轻的模式，因此，人员扩张的也不会太多。