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：2020-04

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | 电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券、海通证券、中信证券、安信证券、长信基金、汇添富基金、建信基金、兴全基金、鹏华基金、中金基金、招商基金、华安基金、财通基金、金鹰基金、东吴基金、华商基金、东海基金、湘财基金、合煦智远基金、华泰资产、中国人寿资产、泰康资产、上海名禹资产、华夏未来资本、中金资本、中国人寿养老保险、平安养老保险、前海人寿保险、中华联合保险、平安资产、中国人保资产、中泰证券(上海)资产、财通资产、金舆资产、Daiwa SB Investments (HK) Limited、Parantoux Capital、Marco Polo Pure Asset Management、Value Partners Limited、IBG、瀚川投资、葆金峰投资、荷宝投资、北京鼎萨投资、北京沣沛投资、北京衍航投资、上海大正投资、上海水相投资、上海途灵资产、上海磐信投资、上海玖鹏资产、上海益昶资产、湖南源乘投资、长见投资、永瑞投资、燕园投资、盛宇投资、景元投资、景林投资、中信建投证券、国都证券、华融证券、国金证券、上海东方证券、银河金汇证券、中天证券、（排名不分先后） |
| 时间 | 2020年4月02日~4月03日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事会秘书、副总经理 王慎勇 |
| 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 | 2020年4月02日~4月03日 |

**会议纪要**

日期：2020年04月02日~04月03日

方式：电话会议

1. **2019年年度报告简介**

**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简单介绍了2019年年度报告的主要财务数据及经营情况。**

2019年度公司实现营业收入29.68亿元，同比增长11.1%。实现归属于上市公司股东的净利润10.2亿元，同比增长444.4%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为4.06亿元，扣除的非经常性损益主要包括：1）重新计量邦道科技持股40%股权产生的投资收益4.99亿元，2）同一控制企业合并易视腾科技被合并前纳入本集团的净利润1.1亿元。2019年度，公司实现经营性净现金流5.6亿元，基本每股收益1.78元。

2019年度，公司围绕产业互联网发展战略，在各项业务领域均取得可喜的进展：

在智慧能源领域，牢牢把握电力物联网和能源互联网发展机遇，在网上国网、智慧能源服务、能源大数据等重大项目或课题上为客户提供创新解决方案，成为客户更紧密的合作伙伴。2019年度，公司在智慧能源领域实现营业收入11.6亿元，同比增长约40%。

在智慧家庭领域，子公司易视腾科技服务的互联网电视在线用户数超过4,500万家庭用户，日活用户数超过2,000万户，在中国移动运营商市场份额占比约38%，保持着市场领先优势。2019年度，易视腾科技实现净利润2.4亿元，同比增长约29%。

在公共服务领域，子公司邦道科技与支付宝深度协同的公共事业缴费云平台累计用户数超过2.7亿户，日活跃用户数超过1,000万户，保持市场领先地位。在互联网运营方面，邦道科技2019年实现收入超过1亿元，成为公共服务行业互联网运营的创新者与领跑者。2019年度，邦道科技实现净利润2.2亿元，同比增长约70%。

1. **问答环节**

**1、问：公司三种业务模式毛利率、利润贡献占比如何？**

**答：**

公司主要的业务收入来源于运营服务、软件服务、智能终端研发及销售，其中：

运营服务2019年度实现收入5.76亿元，毛利率约65%，较上年同期增加11个百分点，实现毛利润3.72亿元，同比增长109%，占公司总毛利的28%。

软件服务2019年度实现收入14.09亿元，毛利率约52%，与上年同期基本持平，实现毛利润7.4亿元，同比增长47%，占公司总毛利的56%。

智能终端研发及销售2019年度实现收入8.87亿元，毛利润1.88亿元，同比增长17%，占公司总毛利的14%。

**2、智慧能源的未来发展情况如何？**

**答：**

在宏观层面，面对疫情导致的经济下行压力，国家电网和南方电网承担起了加大新基建投入、带动经济增长的责任，另一方面，面对降电价、国家进一步推进电改带来的冲击，两大电网企业已经开始转型发展。

未来，面对新基建的投资机会，基于公司在电力业务原有的市场布局优势，我们将进一步加强基层市场建设、丰富解决方案内容，争取更多的业务机会，扩大市场领域。同时，配合电网的转型发展，电网企业在管理模式上将更强调数字化、智能化，同时，也将更积极地投身电能替代、充电桩、储能、综合能源服务这些扩大市场、增加收入的新业务领域，这为公司在智慧能源领域的信息技术应用、业务创新、发展新市场提供了难得的市场机遇。另一方面，未来电网企业在业务模式、经营策略和产业合作上将更为开放，积极开展包括大数据服务、电力营销互联网运营、综合能源经营、充电桩经营、售电园区等在内的多种新型业务形态和新型商业模式，为公司采取更丰富的合作方式进行市场经营和业务拓展提供了可能。

**3、邦道科技收入构成及未来展望？**

**答：**

 邦道科技2019年在公共事业缴费云平台业务收入约2.84亿元，占比约63%；在互联网运营服务实现收入超过1亿元，占比约25%；在定制化软件开发实现收入约0.52亿元，占比约12%。

在公共服务领域，数字化与智能化的服务已经成为行业发展主要趋势。近期，支付宝已正式升级为数字生活开放平台，聚焦服务业数字化的新战略目标。邦道科技将进一步强化与支付宝等主流互联网平台的战略伙伴关系，站在行业整体增值赋能角度，以移动支付及数字营销为切入点，重点建设公共事业、加油充电、智慧停车及校园教育等行业开放平台，通过持续的互联网运营助力机构提升用户数字化与智能化服务水平，共同创造产业新价值。

**4、邦道科技在主要控股参股公司分析与重要非全资子公司的主要财务信息中不同营收数据的含义？**

**答：**

年报中第四节、经营情况讨论与分析之第七项、主要控股参股公司分析（年报第30页），邦道科技列示的营业收入、净利润等营收项目为2019年纳入上市公司合并报表范围的营收数据（自合并重组购买日起）；年报中第十二节财务报告之第九项、在其他主体中的权益之1、在子公司中的权益之（3）重要非全资子公司的主要财务信息（年报第210页），邦道科技列示的营业收入、净利润等营收项目为2019年度邦道科技单体报表全年数据，2019年邦道科技总计实现营业收入4.48亿元，净利润2.21亿元。

**5、在公共服务领域，公司电力缴费基于朗新在电力行业信息化的能力积累，在电力缴费场景以外，如水、燃气等场景邦道科技是否依然能够保持竞争优势？**

**答：**

早期生活缴费业务的切入，是基于公司在电力行业信息化的能力积累。随着承载大量用户的生活缴费云平台的多年深度运营，邦道科技已经在生活缴费领域积累了深厚的运营与服务能力。目前，公司既有赋能B端机构的产业信息化和互联网化能力；同时也有公共开放平台深度运营的能力，这样的能力同样适用于其他生活场景，也构成公司的核心优势。正是基于这两方面能力的不断积累，公司未来将在更多的公共服务和生活服务领域进行业务拓展。

**6、蚂蚁近期投资了充电桩领域的一家企业，在充电领域，公司今年的展望如何？**

**答：**

公司与支付宝在车主服务（停车、充电等领域）开展合作。一方面，我们共建行业开放平台，实现面向行业的C端运营能力开放；另一方面，我们自己也通过解决方案或SaaS赋能B端机构，帮助B端机构更快更好地利用蚂蚁在C端行业开放平台的运营能力。我们欢迎更多产业链合作伙伴的加入，共建生态，增强开放平台的广泛连接。

**7、问：易视腾科技收入构成及未来展望？**

**答：**

2019年度，易视腾科技互联网电视运营服务与增值业务实现收入3.18亿亿元，占比约26%；智能终端销售实现收入8.65亿元，占比约70%；技术服务实现收入0.56亿元，占比约4%。

2020年，电视互联网行业正在经历着巨大的变革，一方面，互联网电视OTT业务与IPTV业务并驾齐驱、增量市场随着宽带拓展放缓而增速放缓；另一方面，电视作为客厅经济中最重要的一“屏”，正在发展成为家庭智能生活的最大入口，连接各类影视资源、少儿节目、综艺节目、体育赛事的同时，在线教育、在线医养、智能家居等业务方兴未艾。未来，易视腾科技将在以互联网电视为中心的智慧家庭领域争取更大发展的突破口，继续把“做大规模、做强平台、做好电视、做对生态”作为易视腾科技持续发展的重要举措，进一步拓展并充分挖掘B2B2C的业务价值，推进大屏增值业务与精细化运营，深化与运营商的合作关系，全面支持OTT-TV与IPTV业务融合发展，为集团未来的智慧家庭产业融合发展提供战略支持。

**8、问：基于智慧城市未来的展望，公司发展智慧城市的竞争优势在哪里？ 智慧城市的发展与公司已布局的业务能力之间的关系？**

**答：**

2020年新年以来，新冠疫情的发展对社会产生了广泛的影响，使得政府和企业的管理服务模式与交易心智发生了深刻的变化，从政府、公用服务机构、社区、学校到企业，对互联网线上业务模式的需求已经成为一个普遍的趋势。朗新科技集团通过过去多年在公共服务、城市交通、社区服务、智慧停车、校园服务等多个领域的产业互联网业务布局，凭借平台、运营、技术能力积累和实践经验，在2020年初的科技抗疫战役中帮助无锡、湖北、北京等多地政府或社区建设并运营了公共防疫管理平台、健康码APP等应用，发挥了重要的作用，凸显了集团产业互联网业务战略布局的价值，实现了纵向布局、横向成型，为公司在智慧城市领域平台建设与运营业务的拓展开辟了新的空间。

**9、问：公司一季度受疫情影响情况如何？**

**答：**

运营服务等线上平台业务受疫情影响较小，发展稳定并持续增长；软件服务业务，基于公司已部署完成的私有云开发环境可以有效地完成后台的开发工作，项目实施与交付受客户在疫情期间的管控影响，有一定的延迟，同时，公司遍布全国的本地化服务团队可以及时响应客户现场的服务需求；智能终端业务，受疫情影响电信运营商互联网电视用户新增放缓，导致出货量减少。