

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：2021-06

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	长信基金、南方基金、中银基金、海通证券、开源证券、长江证 券、华西证券、太平洋证券、民生证券等 50 多家机构。
时间	2021 年 08 月 27 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 08 月 27 日

会议纪要

日期：2021 年 08 月 27 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 2021 年上半年度公司业务进展和经营情况。

习近平总书记提出的“碳达峰、碳中和”目标是一场广泛而深刻的经济社会系统性变革，能源领域是我国碳减排的主战场，而电网是推动能源转型和实现国家“双碳”战略的枢纽。2021 年 3 月习总书记提出构建以新能源为主体的新型电力系统，为电网的发展指明了方向，一方面在能源供给侧，构建多元化清洁能源供应体系，另一方面在能源消费侧，全面推进电气化和节能提效。

能源消费领域的电气化将成为实现“双碳”目标的关键，开放互联、多源协同、多能互补、能源与数字化深度耦合的能源互联网将会是未来新型电力系统的主要形态特征。朗新科技是能源数字化的领先企业，一直服务于电力能源消费领域，以 B2B2C 的业务模式，聚焦能源数字化发展战略。一方面，公司深耕能源行业，通过软件应用和技术服务，助力国家电网、南方电网、燃气集团、光伏电站、城市政府等客户实现数字化升级，沉淀中台能力和平台产品，助力新型电力系统建设和能源互联网创新升级；另一方面，公司通过构建自有的能源互联网服务平台，深度开展运营服务，携手战略合作伙伴，通过支付宝、银联、城市超级 APP 等流量入口，为终端用户提供多种能源服务新场景，帮助终端用户实现家庭能源消费、电动汽车充电、能效管理等服务，促进终端能源消费电气化。

报告期内，朗新科技集团实现营业收入 13.07 亿元，同比增长 52.36%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.18 亿元，同比增长 45.09%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.88 亿元，同比增长 1.2%，反映实际经营情况的扣非扣股份支付的净利润 1.41 亿元，同比增加 34.15%。

二、问答环节

1、构建新型电网给公司带来哪些新的业务机会，未来是否带来软件服务以外的新的业务模式？

答：

我们认为，开放互联、多源协同、供需互动、能源与数字化深度耦合的能源互联网将会是未来新型电力系统的主要形态特征。

一方面，电力系统的各个环节将全面智能化、数字化、互动化。朗新软件业务的发展空间进一步打开，相关业务将呈现加速增长的趋势。例如，公司持续深耕用电服务核心业务系统，在研发及解决方案上持续加大投入，正全面参与国网新一代能源互联网营销服务系统开发建设；公司围绕行业热点发展，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，研发了端到端的能源大数据解决方案，目前已支撑多个省份开展能源大数据创新应用。

另一方面，能源即服务，通过互联网的方式提供更丰富便捷的能源运营服务。在居民能源服务领域，朗新和互联网入口一起，构建线上家庭能源消费服务平台，已为 5100+ 水电燃热等公共事业机构、3.3 亿+ 家庭用户提供专业、便捷的互联网生活缴费服务；构建聚合充电服务平台，已累计接入充电运营商超 300 家，在运营充电桩数量超过 20 万，服务新能源充电车主数超过 105 万，累计充电量超 18,000 万度。在企业能源服务领域，朗新的光伏云平台已累计接入各类光伏电站超过 10,000 座，装机容量近 10GW；朗新的建筑智慧节能服务也实现了医院、企业、园区等各类客户的突破。

2、双碳政策对公司能源数字化业务的促进如何跟踪？

答：

本次半年报，我们将公司业务按行业分为能源数字化系统建设与服务业务和能源数字化平台运营与服务业务。其中，能源数字化系统建设与服务业务主要体现为面向电网等能源企业的软件服务订单收入，能源数字化平台运营与服务业务主要体现为面向能源消费者的运营服务分成收入。

3、新耀光伏云平台的业务模式及未来发展展望？

答：

公司旗下新耀能源的光伏云平台以 SaaS 服务模式通过数据采集、设备监控、运维管理、运营分析、报表统计、大屏展示等一体化解决方案，为光伏电站提供更智能的运营维护，更安全可靠的保障。收费按照光伏场站的装机容量收取相应年度服务费。目前，公司光伏云平台服务超过 10,000 家分布式光伏发电商，接入容量近 10GW。未来，基于公司在能源行业的深厚技术积淀、用电场景的丰富布局，结合整县光伏政策的推进、光储充一体化数字运营解决方案的推广，都给公司的光伏云平台业务带来巨大发展机遇。

4、上半年公司整体毛利率略有下降的原因？

答：

一方面，由于能源数字化行业快速发展带来的业务机会，公司相应的人员储备和投入增加较快，以电网企业为主要客户的能源数字化系统建设与服务业务仍然存在较强季节性，主要业绩需要下半年才能释放，导致上半年以能源数字化系统建设与服务为主的软件业务毛利率出现下降，其影响是暂时的；另一方面，智能终端上半年有所恢复，但其毛利率较低，终端收入占比的上升会带来公司整体毛利率的下降。

5、生活缴费分成费率未来是否会发生变化？生活缴费未来增长情况？

答：

目前生活缴费行业整体费率保持稳定，费率水平是行业经过多年市场化竞争形成的稳态价格，互联网缴费的整体费率相比传统缴费渠道更低，未来预计会保持稳定。

随着新的用电场景不断增加，例如充电桩的安装带来的电表终端的增加，会不断提升缴费笔数。此外，水燃等其他公共服务机构的数字化、智能化水平仍在不断发展，会持续带来新增的互联网缴费需求。预计未来几年仍会保持稳定增长。

6、充电桩运营商是否会自建入口，充电业务是否能做到类似生活缴费的市场占比？

答：

目前，较大规模的充电桩运营商有其自建的 APP 入口，我们与充电桩运营商是合作伙伴，不是竞争关系，用户既可以使用充电桩运营商自建的 APP 入口，也可以使用支付宝等现有的 APP 入口连接到我们的聚合充电平台来启动充电服务，入口的选择权属于用户，但最终都能给充电桩运营商带来业务流量。考虑到未来充电桩运营商会越来越多，基于现有成熟入口的聚合充电模式由于其便捷性会具有较大优势。

充电市场刚刚进入快速发展阶段，目前公司在集中精力做大充电桩运营网络、做好充电桩运营服务，为充电桩运营商带来业务流量，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，通过丰富的运营活动为运营商创造更大的价值、为用户提供更好的体验，我们相信基于公司多年的能源互联网平台运营经验，未来会取得良好的市场成果。

7、聚合充电业务充电量增长明显，主要受什么因素推动？

答：

一方面，随着我们不断拓展充电桩互联互通网络，实现了和国家电网、南方电网、星星充电、云快充等头部运营商的平台互联互通，截止 2021 年上半年，在运营充电桩数量超过 20 万；另一方面，我们不断加强以城市为单位的深度运营，通过线上与线下的联合运营，触达更多用户，增强用户感知，目前，服务新能源充电车主数超过 105 万。同时，前期充电服务市场的低价竞争模式不可持续，市场也逐步在回归理性。