

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：2021-08

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	Franklin Templeton（富兰克林邓普顿基金公司）、 AllianceBernstein（联博集团）、RBC Global Asset Management、汇添富基金、UBS AG、华西证券
时间	2021年09月13日-14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09月14日

会议纪要

日期：2021年09月13日-14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的基本情况。

朗新科技是一家聚焦在能源数字化领域发展的科技企业,自从2020年中国提出了“碳达峰、碳中和”发展目标以来,这场广泛而深刻的经济社会系统性变革给公司带来了历史性的发展机遇。

能源领域是中国碳减排的主战场,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,习主席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。

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数字化创新;另一方面,公司通过构建自有的能源互联网服务平台,深入开展能源服务运营,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,为消费者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。

二、问答环节

1、国家提出的“碳达峰、碳中和”目标给公司带来哪些业务机会?

答:

我们认为，能源消费领域的电气化将成为实现国家“双碳”目标的关键，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我国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。朗新的能源数字化系统建设与服务业务的发展空间将进一步打开，用电服务核心系统、能源大数据应用、物联采集平台等相关业务呈现出加速增长的趋势。。

另一方面，能源即服务，朗新通过互联网的方式为消费者提供更丰富便捷的能源服务场景，包括家庭能源缴费、聚合充电服务、分布式光伏运营等，目前公司的能源互联网平台已累计服务了 6000 多家机构、3 亿多家庭及电动汽车用户。

2、生活缴费业务保持持续增长的驱动因素是什么？

答：

互联网生活缴费业务主要涵盖电力、水、燃气等线上缴费，其中电力缴费受益于全社会电气化的提升，例如电动汽车充电等新的电能消费场景不断增加，带来电能消费和计费表端的不断增长；水、燃气缴费受益于一户一表的推进及计费表端智能化的不断提升，线上缴费率不断增长，因此，生活缴费业务仍具备持续增长的空间。同时，除了基础缴费服务收入，基于持续增长的活跃用户流量，公司进一步开展增值服务运营业务，主要为向公共服务机构和品牌商家提供品牌宣传、增值运营、业务推广等互联网营销活动等，这类业务增速更快、成长空间更大。

3、请介绍公司光伏云平台的业务模式？

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，该业务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，将给公司的光伏云平台业务带来巨大的发展机遇。

4、新电途聚合充电业务的进展？充电量为什么能持续快速增长？

答：

汽车正在迈向电动化时代，公共充电桩将成为主要充电方式，这是一个极快增长的巨大市场，同时，土地资源决定了公共充电桩是一个分散性市场，能够高效匹配供需+提升能源效率的聚合平台将具有长期发展优势。

公司聚合充电业务快速发展，一方面是因为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及众多中长尾运营商的广泛连接；另一方面，公司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、增强用户体验，给充电桩带来更大的业务增量。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。

5、新电途业务发展较快，投入较大，是否会影响财务表现？

答：

新电途聚合充电服务是基于公司的“能源互联网服务平台”搭建，因此技术研发投入较小。在用户拓展层面，由于公司与支付宝、高德地图等成熟的流量入口合作，本身不建设独立 APP 入口，所以在用户使用心智和流量上具有天然优势，不需要大规模投入补贴进行用户拉新，在资源投入上可控，对财务的影响有限，可以实现健康良好的快速发展。

6、充电桩运营商是否会自建入口，公司充电业务的市场发展前景如何？

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、越来越分散，基于现有成熟入口的聚合充电模式由于其便捷性会具有长期发展的优势。

公共充电服务市场刚刚进入快速发展阶段，目前公司在集中精力做强聚合充电平台、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增量，为新能源车主提供更便捷的充电服务，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数字服务和平台运营经验，未来会取得更好的市场成果。