

朗新科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-10

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	易方达基金、华夏基金、汇添富基金、平安基金、工银瑞信基金、南方基金、长信基金、中国人寿养老、施罗德基金、煜德投资、中欧基金、中加基金、国寿安保基金、国联安基金、新思路投资、交银人寿、百年保险、长城财富保险、沅京资本、银河资管、生命资产、迎水投资、华西证券、国盛证券、国信证券、国泰君安证券、长江证券、海通证券、开源证券、安信证券、民生证券、中金公司、东吴证券、东方证券、东海证券、东兴证券、首创证券、西部证券、银河证券、广发证券、太平洋证券、中信建投证券、国泰君安证券、华创证券、华融证券、华安证券、国元证券、汇丰前海证券、瑞银证券、野村东方国际证券、群益证券、Jefferies、Manulife、Public Mutual Bhd、Schroders Investment、Wellington、UBS O Connor、HSBC Global Asset Management、CI Investment、Doric Capital Corporation、JQ Asset、Dalton Investment、Value Partners、Janus Henderson Investors、Aegon-Industrial Fund Management、Stillbrook、Franklin Templeton、Congrong Fund、Timefolio、TT International、Platinum Asset Management、Segantii、Green Court Capital、Tiger Pacific、New silk Road Investment、Springs Capital、Orient Securities AM、T Rowe Price、Dymon Asia Capital、Brilliance Capital、Fullerton、UBS。

时间	2021 年 10 月 29 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王慎勇、投资者关系总监王彬彬、证券事务代表王利
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 10 月 29 日

会议纪要

日期：2021 年 10 月 29 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 年前三季度公司业务进展和经营情况。

自习总书记提出中国的“碳达峰、碳中和”目标以来，能源领域已经成为我国碳减排的主战场，电网也在加速向以新能源为主体的新型电力系统发展，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。近期，深化电价市场化改革、保障电力能源供应等一些具体政策也频繁出台，电力能源在国民经济和双碳战略中的核心地位进一步凸显。

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，从软件到平台、从服务到运营，聚焦“双轮驱动”的能源数字化发展战略。一方面，公司深耕能源行业，通过软件和服务，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，为终端用户构建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 21.82 亿元，同比增长 52%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.85 亿元，同比增长 36%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.51 亿元，同比增长 8.72%，主要系 2021 年股权激励费用同比增加 3000 多万元，反映实际经营情况的扣非扣股份支付的净利润 2.37 亿元，同比增加约 23%。

二、问答环节

1、分不同业务板块发展情况及收入增长情况？

答：

能源数字化软件服务业务。报告期内，公司在面向电网主力客户的能源数字化软件服务业务快速发展，新签订单进一步增长。除全面参与用电服务核心系统试点、充电桩运营等工作以外，朗新还在全面支撑电网在电价市场化改革新形势下从数据采集、市场化购电、电费结算以及大数据平台等一系列的用电服务领域的数字化工作。前三季度能源数字化软件服务业务收入同比增长超过 45%。

能源数字化平台运营业务。报告期内，在面向居民的能源数字化运营服务领域，公司的能源互联网服务平台累计服务用户规模超 3.7 亿户，服务行业机构客户超 6,400 家。其中，生活缴费业务持续稳定增长，增值运营服务快速增长；同时，新电途聚合充电服务网络取得进一步突破，继上半年实现了和国家电网、南方电网、星星充电等头部运营商的平台打通之后，三季度公司的聚合充电平台和特来电也实现了互联互通，截止 2021 年三季度末，平台已累计接入充电运营商超 360 家，聚合充电量超 27,000 万度。前三季度能源数字化运营服务业务收入同比增长超过 30%。

互联网电视业务。截止目前，服务的互联网电视在线用户数超过 6,200 万家庭用户，月活用户数约 3,600 万户，在中国移动互联网电视业务领域保持着市场领先优势。报告期内，智能终端业务有所恢复，毛利率恢复到正常水平。前三季度互联网电视业务收入同比增长超过 50%。

2、电网公司构建新型电力系统给公司带来哪些新的业务机会？

答：

一方面，电力系统的各个环节将全面智能化、数字化、互动化。朗新能源数字化软件服务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，公司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，公司的能源互联网服务平台累计服务用户规模超 3.7 亿户，服务行业机构客户超 6,400 家。构建聚合充电服务平台，已累计接入充电运营商超 360 家，服务新能源充电车主数超过 150 万。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，公司的建筑智慧节能服务平台也实现了医院、企业、园区等各类客户的突破。

3、聚合充电业务充电度数增长较快，未来展望如何？

答：

汽车正在迈向电动化时代，新能源电动汽车保有量快速增长，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。一方面是因为我们不断拓展充电桩互联互通网络，实现了和特来电、国家电网、南方电网、星星充电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，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。聚合充电业务未来仍将保持高速增长。

4、研发费用增长较快，主要投向是哪些？

答：

一方面，面向电网企业的能源数字化软件服务业务，用电服务核心系统正面临核心版本的升级需求，公司全面参与试点工作，研发投入较大。此外，朗新还在全面支撑电网在电价市场化改革新形势下从数据采集、负荷预测、市场化购电、电费结算以及大数据平台等一系列的用电服务数字化工作；另一方面，能源数字化运营服务业务，像聚合充电、光伏云平台、综合能源服务等场景，面临广阔市场空间，公司将持续研发投入，把握市场机会，为客户提供优质服务，创造新价值。

5、公司三季度销售费用较其他费用增长较快的原因？

答：

由于公司业绩一直呈现明显的季节性特征，相当比例营收会在四季度进行确认，受前三季度营收基数较小的影响，所以费用占比会有一定季节性影响，公司全年三项费用会保持相对稳定的比例。