

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：2020-07

投资者关系活动类别	特定对象调研 现场调研
参与单位名称及人员姓名	IDG、中国人寿养老、华泰资产、汇添富基金、新思路基金、兴业基金、北京鸿道投资、华富基金、银杏环球资本、瀚川投资、银泰投资、Nordic Asia、基明资产、嘉合基金、天治基金、淳厚基金、文多资产、上海金犇投资、若汐投资、海德汇集团、德汇投资、浙江九章资产、中信证券、中金公司、中银国际证券、长江证券、海通证券、华西证券、长城证券、国联证券、开源证券、华创证券、国金证券、国泰君安证券、长城证券、东方证券、中银资本、国金证券
时间	2020年9月25日 14:00~17:30
地点	无锡公司总部
上市公司接待人员姓名	董事长 徐长军 公司副总经理、董事会秘书 王慎勇 能源业务负责人 孙庆平 邦道科技CEO 翁朝伟 易视腾科技副总裁 夏卫力
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9月25日

会议纪要

日期：2020年09月25日 14:00~17:30

方式：现场调研

一、朗新科技战略布局及各业务板块介绍

朗新科技集团聚焦产业互联网，采用新一代信息技术打造“产业互联网应用引擎”，以B2B2C的业务模式，服务能源、广电、公共服务、城市服务等领域，通过平台建设、数字化业务运营、用户服务，助力产业创新和升级，提升用户体验，创造并分享新的价值。

公司通过自主研发的移动支付云平台，向支付宝、云闪付等第三方支付平台提供“技术+运维+营销”服务，帮助其快速连接公共服务等机构，为第三方支付平台的个人、家庭用户提供便捷的线上缴费服务，提供包括欠费及余额查询、充值缴费、账单订阅、代扣开通、智能电管家等全方位服务，并通过营销推广及运营提升第三方支付平台用户活跃度。随着家庭小型化的持续演进、智能表计的深入应用和移动支付在公共服务缴费市场的渗透率提升，该业务的整体交易流量将保持持续增长，同时在巩固现有水、电、燃气及有线电视等生活缴费业务的基础上，正积极开展横向业务拓展，逐步推进停车、充电等业务场景。基于公司对于C端用户需求的理解，为不同机构和商家提供咨询、运营方案策划及执行、代运营服务等，利用已有的平台入口，实现流量变现。公司在公共服务领域已经为超过百家机构提供专业的互联网运营服务，帮助其实现用户转化、活跃用户增长等业务发展目标，既锻炼出一支深刻理解行业发展趋势又精通互联网运营体系的专业团队，也形成了体系化的行业运营方法论及实践经验库，未来将把能力向更多的品牌商家实现规模化复制。

公司与运营商中国移动、牌照方未来电视或地方广电形成了相互信任、合作共赢的伙伴关系，共同服务于互联网电视用户，为用户提供包括基础服务和增值服务在内的运营服务。公司作为技术服务提供商保障了业务规范、高效的运营和良好的用户体验，一方面负责互联网电视平台建设、系统维护、运营支撑、大数据分析、业务推广、售后及客服等保障家庭用户的正常收视，将丰富的互联网电视内容流畅、稳定、高质量的呈现在家庭用户面前；另一方面与运营商、牌照方一起，为家庭用户提供基础收视服务之外的付费影视等增值业务，并参与收入分成，家庭电视大屏作为手机与PC桌面之外的第三屏的价值正在显现，大屏互动式增值服务模式正在不断涌现。

公司在能源领域长期耕耘，为包括国家电网、南方电网在内的大型能源企业客户提供营销类核心业务系统及解决方案。公司服务的电力客户覆盖全国22个省/自治区/直辖市，服务超过2.4亿电力终端用户；公司的套装电力营销与采集软件产品已远销海外10多个国家；公司积极拓展新能源服务，为行业提供

分布式光伏云平台、充电桩云平台等服务，覆盖 6000 多个电站、10 万多个充电桩。在燃气领域，公司为华润燃气、中国燃气、港华燃气等大型燃气企业提供专业的信息化服务。凭借过硬的技术和优质服务，朗新科技已在能源领域建立了牢固的、持续领先的优势与地位。

二、问答环节

1、邦道科技和支付宝的合作覆盖了哪些省份？我们目前市占率如何？

答：

生活缴费业务覆盖全国，合作模式比较开放。我们与支付宝直连的生活缴费平台市占率第一，大约占国内线上生活缴费的 40% 市场份额。

2、邦道科技生活缴费业务的出海，目前发展情况？

答：

海外生活缴费业务持续推进，业务发展较快，疫情冲击也推动了海外业务发展，以孟加拉国为例，邦道在当地的生活缴费平台，月缴费达到 300 万笔。孟加拉国与国内生活缴费收取手续费业务模式类似，不同的地方在于孟加拉国的业务由用户支付手续费。

邦道的生活缴费海外业务和蚂蚁集团紧密合作，蚂蚁集团在海外多个国家和地区推出本地支付钱包，朗新协助蚂蚁集团进行海外业务拓展。

3、蚂蚁集团上市后有很强的内部流量打通的需求，邦道运营的生活缴费入口，拥有巨大流量，可以做淘系品牌的流量导入，这块业务未来的前景？

答：

得益于支付宝整体巨大的 C 端用户流量以及生活缴费入口较高的 DAU 水平，生态合作的各方均有流量变现需求，我们基于现有场景的流量变现业务去年刚开始做，今年实现数倍增长，已经获得了较多品牌商家和公共服务机构的认可，未来具备持续快速增长的空间。

例如，在品牌商家的合作中，目前主要拓展两个领域，一个是车企，另一个是白牌的电商。已在白牌电商领域形成了一定的标杆效应，8 月份落地李子柒品牌两周年庆活动后，后续类似项目的推广将不断出现。

4、在支付宝小程序方面的布局？

答：

小程序是很好的流量承载方式，我们与蚂蚁合作较多。邦道科技提供代运营服务，技术上搭建了各种模板，服务于各种品类，提供一些营销工具类 SaaS 插件，例如签到模板、秒杀模板，也有助于我们获得一些低成本的流量。

5、支付宝的缴费，话费充值也具有很大流量，邦道会不会进入话费充值领域？

答：

支付宝话费充值频道的平台，在支付宝体系内有电信运营商或其他供应商提供，平台本身的稳定性较好。但是在运营商双 V 会员服务、套餐组合等更加复杂的运营业务上我们会参与。

6、邦道科技在智慧停车和充电服务上的进展及规划？

答：

这两个业务从大的方向上可以看成对车主的服务，并沿着朗新科技 B2B2C 的业务模式进行拓展。

智慧停车业务，一方面，与蚂蚁集团的合作，共建开放平台，进行手续费分成；另一方面是 B 端智慧停车业务，目前主要和物业集团合作，覆盖约 5000 个停车场，初期主要售卖停车 SaaS 平台，也涉及具体停车场的改造。

充电服务是同样的布局，一方面，我们和蚂蚁充电、高德地图合作，共建开放平台，占领入口；另一方面与充电运营商合作，为其提供整套服务，进而参与分成。充电桩服务随着私家电动汽车保有量的提升而不断增加，预计充电服务业务会有比较大的规模增长。

7、易视腾科技的互联网电视业务，牌照和内容是重点，腾讯等内容方拿到牌照后会不会对我们有较大的冲击？

答：

互联网电视集成服务牌照是稀缺资源，未来预计只会减少不会增加，腾讯和易视腾文化共同参股央视控股的未来电视，是目前发展最好的七家 OTT 牌照方之一。牌照资源的稀缺性使得互联网电视行业只能通过投资或合作进入，对我们影响较小。在内容方面，生态合作越来越开放，现有的内容主要来自于未来电视引入的包括腾讯在内的内容，我们正在加紧引入包括优酷在内的更多优质内容。

8、易视腾科技为什么在 17 年出现业绩的大幅提升？

答：

因为易视腾是典型的互联网平台类业务，业务的规模效应非常明显，当平台的用户量突破一定体量，分成收入覆盖平台成本，突破盈亏平衡点后，整体的收入和利润快速提升。易视腾的互联网电视平台的在网用户数于 2016 年突破 1000 万，目前已经超过 5000 万。

9、能源业务的增量机会？我们的在能源方面是否会做终端？

答：

随着电改的持续推进、新基建的加速以及电网行业对于自身经营效益的更加注重，电力行业发展趋势转变为能源互联网和电力物联网，电网将在用户侧开展更多工作，加大投入。朗新长期服务合作的电力营销部是电网开展用电服务和市场竞争的主要部门，下一步在营销运营、充电桩运营、综合能源服务等领域存在较多的市场机遇。

在终端方面，我们与一些硬件厂商是合作伙伴，我们做软件，他们做终端，国家电网等大型客户会要求软硬件的供应商分开。原先终端智能化程度不高，价格较低，现在由于边缘计算技术的出现，原来需要主站处理的，现在都可以移动终端侧计算，终端价值大大提高。终端带有一定的软件和应用逻辑，我们会通过合作方式参与一些具有边缘计算的智能终端，完善产业链布局，拓展公司能源业务的发展空间。