

证券代码：300682

证券简称：朗新科技

## 朗新科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券、兴业证券、东方资本、长江资管等（排名不分先后）
时间	2019年10月29日下午
地点	公司大会议室
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书 王慎勇 公司证券事务代表 季悦
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	2019年10月29日

# 投资者电话会议纪要

时间：2019年10月29日 下午

地点：公司会议室

## 1、公司今年三季报基本情况介绍

2019年前三季度，公司实现归母净利润5.95亿元，同比增长超过20倍，其中，第三季度实现归母净利润3,698万元，同比增长71.64%，毛利率方面大幅度提升，第三季度毛利率47.77%，同比增长22%，公司前三季度经营性现金流大幅增长，经营性净现金流达到23,842.92万元，同比增长175.29%。

## 2、公司前三季度业务情况介绍

整体收入前三季度来看，比去年同期略微下降，主要是互联网电视智能终端产品出货延后，4季度会有增量，成本相应也有所降低。前三季度公司实现归母净利润5.95亿元，除去收购邦道科技产生的4.99亿元投资收益后，集团业务盈利增长仍比较明显。

邦道科技的公共服务业务发展迅速。移动支付业务1-9月销售收入超2亿元，比去年同期增长约37%；互联网运营业务前三季度订单超过1亿元，比去年同期增长39%，实现收入4,400多万元，去年同期200多万，收入增长比较大；以地铁出行服务为主的软件业务前三季度实现收入约2,000多万，去年同期不足100万元。整体上，邦道前三季度业务收入达到2.7亿元，比去年同期增长60%，净利润约1.46亿，比去年同期增长61%。

易视腾科技的互联网电视有效开展，由于移动集团互联网电视终端招标计划比去年同期有所延后，今年前三季度易视腾的收入比去年同期有所下降，成本也相应下降，前三季度实现净利润约1.65亿元，比去年同期增长18%。

朗新科技在电力能源领域的业务进展顺利，由于收入实现的季节性因素，前三季度收入占全年比例不高，去年前三季度收入为1.96亿元，今年前三季度收

入约 2.95 亿元，比去年同期增长 51%，成本相应有所增长，研发费用比去年增长 30%，公司在研发投入上和行业机会相匹配。

### 3、提问环节

**问题 1：泛在电力物联网建设中，朗新在市场有什么样的发展方向？目前订单情况？**

泛在电力物联网是国家电网今年启动的大战略，从上到下解读、深化和细化过程，业务重点从供给侧向用户侧的延伸，把电网的能力向整个产业输送。朗新是国家电网营销领域的主要参与者，朗新为电网大客户提供全业务链服务，服务省份主要是东部沿海省份，业务需求复杂、创新机会多，使朗新在泛在电力物联网参与的范围和深度都比较大，我们和电网企业有非常深度的合作，与营销领域的友商会进行业务协同。

朗新有 12 个省的营销系统，正在积极参与总部泛在电力营销 2.0 等核心系统的设计与规划工作，同时，现有省份领域在用户侧、服务侧按照泛在电力物联网的路径在尝试和创新应用。

今年前三季度，公司电力能源行业的订单增长较快，比去年同期增长了约 30%。

**问题 2：邦道科技业务大概还有多大提升空间？用户渗透率和缴费习惯会有上限，未来空间发展有多大？**

从两个维度来看，一个维度是用户数本身，水电燃领域来看，中国家庭有 4.5-5 亿家庭，同时家庭在不断小型化，家庭数量每年有小比例上升。目前，中国水、电及管道燃气的整体用户量约在 10 个亿左右，目前邦道服务的年累计生活缴费用户量超过 2.5 亿，邦道注重客户体验和持续使用意愿，用户缴费的交易频率在不断提升。今年 1-9 月交易笔数超过 10 亿笔，比去年同期增长近 30%。

目前，移动支付在生活缴费领域的渗透率约为 60%左右，随着三四线城市管道燃气业务的发展，燃气表还在不断新装，因此，客户基数和渗透率的提升都会给该业务带来进一步的发展空间，我们预计未来 2~3 年，生活缴费领域移动支付交易的业务量会有每年 30%左右的增长。

**问题 3: 邦道收入生活缴费占比? 邦道水电气运营的比例情况? 邦道运营业务的订单情况?**

邦道前三季度收入 2.7 亿, 生活缴费业务收入 2 个亿左右, 占比 74%左右, 其中电费业务收入占比 75%~80%。互联网运营业务订单约 1.1 亿, 主要是电网公司等大型的公共服务机构开展互联网运营服务。

**问题 4: 与支付宝未来合作模式?**

与支付宝合作会更加深入, 邦道建立了很强的面向 B 端机构的运营服务能力, 未来将更多面向公共服务增值服务的开展, 还有很多缴费之外的业务和商业化运营的机会, 目前还在探索阶段, 邦道的技术和运营能力为未来深度运营奠定了基础。同时, 蚂蚁金服在东南亚也在开展移动支付一类的业务, 邦道正在围绕这些业务开展类似面向生活缴费的一些项目试点, 未来也有长期发展空间。

**问题 5: 国开博裕减持的具体想法?**

国开博裕 2013 年投资朗新, 给予了公司长期的支持, 作为一级市场投资者, 他们在公司规模不大、创新业务没有成长起来的时候投资朗新, 承担了公司成长的风险, 在适当的时候退出、获得应有的回报是很正常的。

根据公告, 国开博裕任意连续 90 个自然日内通过集合竞价方式减持股份总数不得超过公司股份总数的 1%, 从过去 60 个交易量和换手率来看, 该集合竞价的总数占公司股票换手率交易量的比例还不足 2%, 对市场的影响非常小。