

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：2020-02

投资者关系 活动类别	电话会议
参与单位名称及人员姓名	中信证券、嘉实基金、鹏华基金、望正资产、中融信托、深圳中安汇富资本、东海基金、银河基金、宝盈基金、中国人保资产、北京思源恒岳资产、共青城辰泰投资、平安资产、上海泽茂投资、华融证券、顺沅资产、北京鼎萨投资、太平洋资产、杭州深沃投资、交银施罗德基金、稷定资本、北京金玉满堂投资、方园投资、北京鑫乐达投资、新纪元资管、天弘基金、沈阳合颐睿丰投资、长盛基金、青鼎资产、中民投资产、和聚投资、上海泰旻资产、中植启星投资（排名不分先后）
时间	2020年2月26日 13:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、副总经理 王慎勇
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2月26日

会议纪要

时间：2020年02月26日 13:00

方式：电话会议

一、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。

2019年度，公司围绕产业互联网业务发展战略，有效地完成了年度经营目标，在公用事业、公共服务等领域的市场引领地位进一步得到加强，上市公司主营业务收入较去年同期实现大幅增长。同时，邦道科技和易视腾科技的业务也取得了快速发展，超额完成了业绩目标。

生活缴费领域，公司与支付宝合作的缴费平台，年缴费用户已达到2.7亿，连接的公共服务机构超过4200家，日均交易量超过500万笔，日活用户超过1000万，保持着领先的市场地位。

互联网电视领域，易视腾科技服务的互联网电视在网活跃用户超过4500万，日活超过2000万，在中国移动互联网电视用户中占比近38%，保持了领先的市场优势。

新年以来，疫情的发展对社会产生了广泛的影响，使得G端和B端的管理服务模式与交易心智发生了深刻的变化，从政府、机构、社区、学校到企业，对互联网线上业务模式的需求已经成为一个普遍的趋势。朗新科技通过过去几年在公共服务、数字城市、社区服务、智慧停车、校园服务等多个领域的产业互联网业务布局，凭借平台、运营、技术能力积累和实战经验，在春节期间仅用短短的几天时间就帮助所在地政府构建起了包括企服通、复工通、社区通、校园通等的城市公共防疫管理平台，通过一个平台打通了产业互联网和城市互联网，目前我们在运营的平台已经注册了超过500万用户，正在上升为公共卫生安全和城市综合服务超级APP，凸显了公司产业互联网业务战略布局的价值，实现了纵向布局、横向成型，为未来创造了更大的成长空间。

二、问答环节

1、问：近日，广电下发文件，对全国有线电视网络进行全国一网的整合，对公司业务的影响？

答：

全国有线电视网络的整合，是广电发展 5G 业务驱使下，解决目前各地广电网络经营主体分散，难以形成资源统一和运营统一，广电内部的必然诉求。该文件是针对广电内部的资源整合，会加强广电对有线电视网络的一体化运营能力，并与 5G 发展相融合。

对公司来说，易视腾科技是互联网电视运营平台的技术服务商，我们希望通过多年在技术研发、平台建设、运营支撑、大数据及智能终端等方面的能力积累，把经过市场验证的电视运营与技术服务能力赋能给更多的机构，为用户带来更好的服务体验与价值提升。因此，无论 OTT、IPTV 还是有线电视的运营商都会成为我们的合作伙伴。短期看，全国有线电视网络的一体化整合还不足以对公司目前以电信运营商为主的市场形成冲击，长期看，市场的充分竞争也会为易视腾科技这样的产品技术企业带来更多机会。

2、问：并购重组的两家子公司，易视腾科技、邦道科技目前人员和团队的整合情况如何？

答：

由于易视腾科技和邦道科技的文化与集团基本相同，人员和团队管理方式基本一致，因此整合非常顺利，已经完成。两公司目前有业绩承诺，所以仍保持独立经营。同时，由于两家子公司的业务模式与集团的 B2B2C 的战略是一致的，所以目前与集团在战略、中台能力建设、运营管理等方面有很强的协同。

3、问：易视腾科技、邦道科技在 2018、2019 年都超额完成目标，针对 2020 年经营目标是否会超过业绩承诺？

答：

业绩承诺是对资本市场的公开承诺，而经营目标是公司内部管理的 KPI，是不同层次的要求，公司经营目标的制定会对管理层提出更高的要求。

4、问：联通、电信主要发展 IPTV 电视，广电也大力推进 IPTV，对 OTT 与 IPTV 的竞争如何看待？中国移动部分地区现已取得 IPTV 牌照，其内部 IPTV 发展情况如何？

答：

IPTV、OTT 都是互联网化的电视播出形态，经过多年发展，两者在技术实现上的差异不大的，主要是持照主体和管理机制不同。去年中国移动新增互联网电视用户中，IPTV 用户增长较快，OTT 用户也在进一步增长。易视腾科技作为互联网电视运营的技术服务商，我们的业务战略是通过 B2B2C 的业务模式赋能机构、服务好互联网电视最终用户。早期从 OTT 市场切入，经过充分的竞争，易视腾科技的技术、服务能力得到了验证与用户认可，取得并保持着领先的市场地位。未来，无论 IPTV 或 OTT，运营商或牌照商对于更好的用户体验，更加领先的技术平台的诉求是一致的，易视腾科技领先的平台、运营与技术服务能力会使我们获得更多的市场机会。

5、问：邦道科技公共事业缴费的费率未来是否会发生变化？

答：

公共事业领域中电力机构缴费服务费多数是以缴费笔数进行收费，水燃等机构则大多是按照费率进行收费。目前缴费渠道格局相对比较稳定，整体费率是经过充分市场竞争达成的共识，各个机构没有明显动机调整费率，与主要竞争对手相比，支付宝等第三方支付在费率上有一定的优势，所以，我们认为未来整体费率会保持稳定。

6、问：邦道科技也在拓展其他缴费项目，进展如何？如校园服务，是否与新开普等存在竞争？

答：

支付宝是一个很大的生态，有很多的合作伙伴。邦道科技以生活缴费作为切入，通过 B2B2C 的业务模式，协同支付宝成功将生活缴费平台发展成为有着巨大用户流量的业务入口，使得邦道积累了很强的互联网运营能力和丰富的运营经验。目前，除了生活缴费以外，公司与支付宝在车主服务（停车、充电等）、城市服务、社区服务以及校园服务等多个领域开展合作。一方面，我们共建行业开放平台，实现面向行业的 C 端运营能力开放；另一方面，我们自己也通过解决方案或 SaaS 赋能 B 端机构，帮助 B 端机构更快更好地利用蚂蚁在 C 端行业开放平台的运营能力。其中，校园服务只是一个场景，对于已经具备很强的 B 端服务能力的友商，比如新开普，我们可以通过支付宝开放平台开展合作，共同推进校园服务这个市场的互联网运营与服务能力。

7、问：关于基础电力业务，营销 2.0 及泛在电力目前进展，是否受到影响？

答：

营销 2.0 作为国网 2020 年的一项重点任务继续按计划开展。因为营销 2.0 的出发点就是转变电网发展模式，从管理为主往经营导向的趋势发展的一个尝试，所以适应电网面向市场竞争和发展用户侧新业务的需要，在当前的形势下比较契合电力企业降本增效，开发新市场的要求。

总之，在需求侧、市场测和用户侧的发展是电网当前一段时期的重点工作，也是社会环境变化，能源利用方式变化的必然结果，信息技术和数字化，包括物联网技术、大数据、人工智能等技术的应用，已经成为电力能源行业发展的共识。同时，公司的电力业务是围绕用户侧的多元化服务，不仅仅局限于营销系统本身，还包括其他一些新技术应用和业务服务的创新，这会持续给公司带来的市场和业务机会。

8、问：公司接下来战略定位是如何考虑的？各个业务板块最主要的增长机会在哪里？

答：

朗新科技聚焦产业互联网，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，赋能智慧能源、智慧家庭、公共服务、工业互联网、数字

城市、新外贸等行业，助力产业创新和升级，提升客户体验，创造并分享新的客户价值。

公司早期以服务电力能源等大的 B 端机构成长起来，积淀了深厚的产业信息化建设能力，过去几年，公司在公共服务、数字城市、智慧家庭、社区服务、智慧停车、校园服务等多个领域展开产业互联网业务布局，实现了平台、运营与技术能力的初步积累。

纵向来看，公司目前布局的各个业务板块仍有很大的发展空间。能源互联网业务，随着电网对新技术的应用和用户侧需求与业务的深入挖掘，会带来更大的市场机会；公共事业服务，用户活跃度不断提升，运营机会增多，水、燃气等机构的线上缴费用户数仍具有持续增长空间；智慧家庭服务，运营商市场互联网电视用户渗透率仍具有进一步的提升空间，视频、教育、医养等增值服务方兴未艾；特别是在数字城市、社区服务、智慧停车等领域，线上服务和产业互联网业务刚刚开始。

横向看来，特别是新年以来的疫情对社会产生了广泛的影响，使得 G 端和 B 端的管理服务模式与交易心智都发生了深刻的变化，从政府、机构、社区、学校到企业，对互联网线上服务的应用习惯和应用依赖都有明显提升。朗新科技通过过去几年在公共服务、数字城市、社区服务、智慧停车、校园服务等多个领域的产业互联网业务布局，凭借平台、运营与技术能力积累和实战经验，使我们在春节期间，仅用短短的几天时间就帮助所在地政府构建起了包括企服通、复工通、社区通、校园通等的城市公共防疫管理平台，通过一个平台打通了产业互联网和城市互联网，目前我们在运营的平台已经注册了超过 500 万用户，正在上升为公共卫生安全和城市综合服务超级 APP，凸显了公司在产业互联网业务战略布局的价值，实现了纵向布局、横向成型，为未来创造了更大的成长空间。