

赋能多样化场景，发力第三方充电服务平台

朗新科技(300682)

事件概述

公司2020年实现营收33.9亿元，同比上升14.1%；归母净利润7.1亿元，同比下降30.7%；扣非归母净利润5.8亿元，同比增长43.9%。

三大业务板块稳健发展，B2B2C模式打开成长空间

公司业务分行业看主要分为三类：**能源互联网及创新业务、互联网电视平台以及数字生活平台。**

(1) 公司能源互联网业务实现营收14.3亿元 (YoY +23.1%)，作为基本盘业务，在能源行业数字化转型持续推动下，预计业务将保持稳健增长。

(2) 互联网电视平台2020年实现营收10.4亿元 (YoY +16.2%)。受疫情影响，终端安装需求减少，整体销售收入5.5亿元 (YoY -37.8%)；运营部分仍保持较高增速，公司2020年底服务的互联网电视在线用户超过5600万家 (2019年4500万家)，日活用户数超过2100万户。疫情好转有望带来业务修复。

(3) 数字生活平台2020年实现营收5.9亿元 (YoY +16.3%)，累计服务用户超过3.3亿元，服务生活缴费业务用户累计3亿户 (2019 2.7亿户)。此外，公司还依靠支付宝等流量入口积极拓展充电桩、停车场等领域。截止2020年底，平台已累计接入全国充电运营商超过220家、充电桩超10万个。预计随着公司B2B2C业务模式的成功复制，整体运营空间有望进一步打开。

运营服务毛利率持续增长抬升整体利润空间

利润通道处于向上区间：剔除掉一次性投资收益影响后公司整体毛利率和净利率均实现同比正向增长 (YoY +1.4pct/+0.5pct)。

运营服务毛利率持续增长抬升整体利润空间：受益于公司B2B2C运营模式的复制和快速成长，以及高毛利业务的占比提升，公司运营服务毛利率连续两年不断抬升。但受疫情影响软件服务和智能终端业务毛利率均有不同程度下滑 (YoY-2.7pct/-17.3pct)，预计疫情好转有望拉动毛利率持续提升。

逆势扩张技术团队，定向股权激励推动业务高速发展

2020年技术团队逆势扩张，技术人员数量同比增长21.8%，占总人数85.2%。同时股权激励向核心技术人员倾斜，保障业务发展动力，推动业务高速发展。

平台赋能多样化场景，致力于中国最大的第三方聚合充电服务平台

2021年，公司将继续联合支付宝、高德地图、城市超级APP等流量入口等合作伙伴，与国家电网、南方电网、星星充电等充电运营商深度合作，加速推动充电桩的互联互通；同时为主机厂、汽车服务公司等新能源产业链上下游提供增值运营服务，

评级及分析师信息

评级：	买入
上次评级：	买入
目标价格：	
最新收盘价：	15.63
股票代码：	300682
52周最高价/最低价：	30.96/12.23
总市值(亿)	159.60
自由流通市值(亿)	110.47
自由流通股数(百万)	706.81



分析师：宋辉
邮箱：songhui@hx168.com.cn
SAC NO：S1120519080003

分析师：刘泽晶
邮箱：liuzj1@hx168.com.cn
SAC NO：S1120520020002

分析师：柳珏廷
邮箱：liujt@hx168.com.cn
SAC NO：S1120119060016
华西通信&计算机联合覆盖

相关研究

- 【华西通信&计算机】朗新科技(300682)业绩预告点评：扣非归母稳定增长，超额完成股权激励目标
2021.01.24
- 华西计算机-点评报告-朗新科技：收入端逐季加速，利润释放扣非净利润增速987%
2020.10.30
- 【华西通信】朗新科技深度报告：做宽B端做大C端，稀缺的产业互联网平台企业
2020.09.06

致力于成为中国最大的第三方聚合充电服务平台。

随着 B 端场景的不断丰富，流量入口活跃度和合作粘性逐步提高，有望推动公司向 C 端生活服务场景的进一步拓展。

投资建议

持续看好公司 B2B2C 业务布局，考虑智能终端受疫情影响，预计 2021-2023 年收入由 44.2 亿元、59.0 亿元、N/A 调整至 40.7 亿元、48.9 亿元、57.6 亿元，归母净利润由 8.6 亿元、12.0 亿元、N/A 调整至 8.6 亿元、10.8 亿元、13.0 亿元，对应现价 PE 分别为 18.1/14.4/12.0 倍，维持“买入”评级。

风险提示

1) 电力物联网建设及投资额不及预期；2) 停车、充电等新业务场景投入产出比不及预期风险；3) 互联网电视业务进展不及预期；4) 系统性风险。

盈利预测与估值

财务摘要	2019A	2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入(百万元)	2,968	3,387	4,072	4,885	5,761
YoY (%)	11.1%	14.1%	20.2%	20.0%	17.9%
归母净利润(百万元)	1,020	707	860	1,079	1,298
YoY (%)	444.4%	-30.7%	21.6%	25.5%	20.3%
毛利率 (%)	44.5%	45.9%	46.5%	46.9%	47.4%
每股收益 (元)	1.00	0.69	0.84	1.06	1.27
ROE	22.0%	12.8%	12.9%	13.9%	14.3%
市盈率	15.22	21.96	18.06	14.40	11.96

资料来源：wind，华西证券研究所

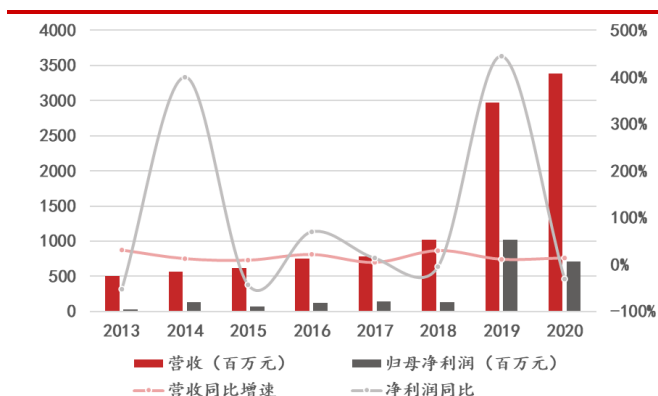
1. 事件

公司 2020 年实现营收 33.9 亿元，同比上升 14.1%；归母净利润 7.1 亿元，同比下降 30.7%；扣非归母净利润 5.8 亿元，同比增长 43.9%。

2. 三大业务板块稳健发展，B2B2C 模式打开成长空间

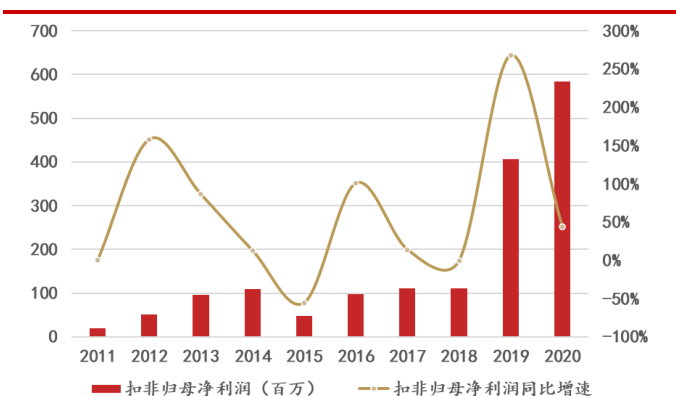
公司 2020 年全年实现营收 33.9 亿元，同比上升 14.1%；归母净利润 7.1 亿元，同比下降 30.7%，主要系 2019 年邦道产生的一次性投资收益 5 亿元。扣非归母净利润 5.8 亿元，同比增长 43.9%。

图 1 2013-2020 营收及归母净利润及增速情况



资料来源：Wind，华西证券研究所，
*2019 年数据以当年合并报表口径为准

图 2 2013-2020 扣非归母净利润及增速情况



资料来源：Wind，华西证券研究所

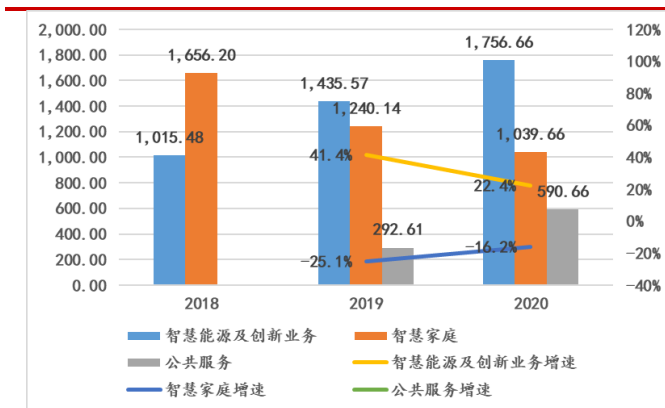
公司业务分行业看主要分为三类：能源互联网及创新业务、互联网电视平台以及数字生活平台。

公司能源互联网业务实现营收 14.3 亿元 (YoY +23.1%)，作为基本盘业务，在能源行业数字化转型持续推动下，预计业务将保持稳健增长；创新业务实现营收 3.3 亿元 (YoY +19.3%)。

互联网电视平台主要为子公司易视腾运营，2020 年实现营收 10.4 亿元 (YoY +16.2%)，其中包括智能终端与运营增值业务两部分，受疫情影响，终端安装需求减少，整体销售收入 5.5 亿元 (YoY -37.8%)，运营部分仍保持较高增速 (2020 年 4.9 亿元，YoY 38.2%)，公司 2020 年底服务的互联网电视在线用户超过 5600 万家 (2019 年 4500 万家)，日活用户数超过 2100 万户。伴随疫情逐步恢复，预计互联网电视业务仍将持续保持高增速态势。

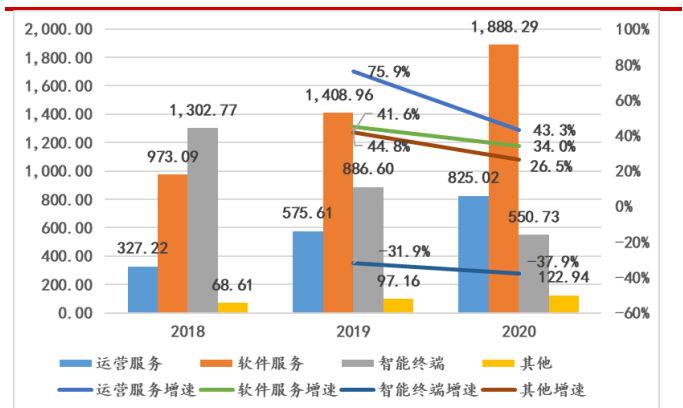
数字生活平台主要为子公司邦道运营，2020 年实现营收 5.9 亿元 (YoY +16.3%)，累计服务用户超过 3.3 亿元，服务生活缴费业务用户累计 3 亿户 (2019 2.7 亿户)。此外，公司还依靠支付宝等流量入口积极拓展充电桩、停车场等领域。截止 2020 年底，平台已累计接入全国充电运营商超过 220 家、充电桩超 10 万个，在深圳、广州、成都、西安、杭州、福州等城市完成线上+线下的业务闭环运营，服务新能源充电车主超 50 万、聚合充电量超 7000 万度。预计随着公司 B2B2C 业务模式的成功复制，整体运营空间有望进一步打开。

图 3 2018-2020 分行业营收及增速情况 (百万元)



资料来源: Wind, 华西证券研究所

图 4 2018-2020 分产品营收及增速情况 (百万元)



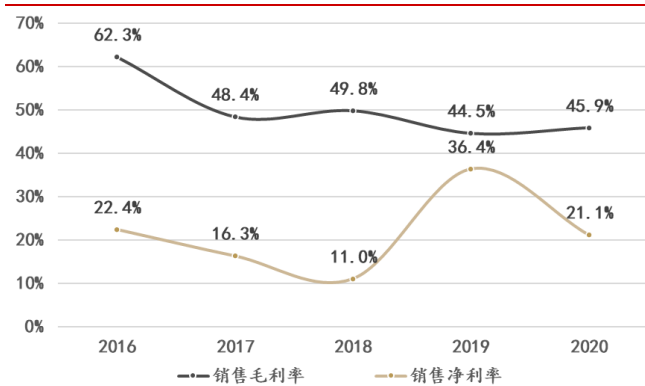
资料来源: Wind, 华西证券研究所

3. 运营服务毛利率持续增长抬升整体利润空间

利润通道处于向上区间。公司 2020 年销售毛利率为 45.9% (YoY +1.4pct), 2019 年在剔除掉一次性投资收益后的备考净利率为 19.6%, 2020 年净利率为 21.1% (YoY +0.5pct)。

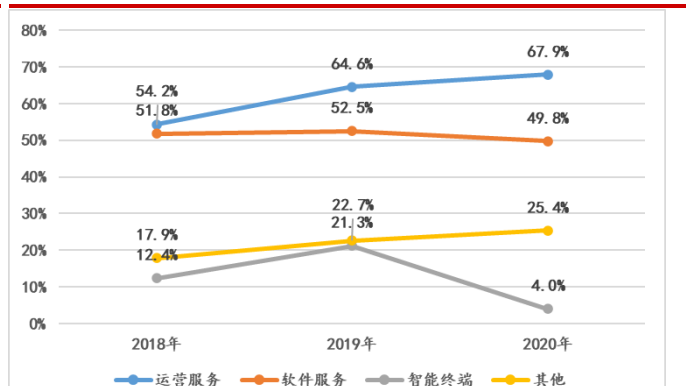
运营服务毛利率持续增长抬升整体利润空间。从产品维度看, 公司运营服务毛利率连续两年不断抬升, 主要受益于公司 B2B2C 运营模式的复制和快速成长, 以及高毛利业务的占比提升。但受疫情影响软件服务和智能终端业务毛利率均有不同程度下滑 (YoY -2.7pct/ -17.3pct), 预计疫情好转有望拉动毛利率持续提升。

图 5 销售毛利率与销售净利率情况



资料来源: Wind, 华西证券研究所

图 6 2018-2020 分产品毛利率情况



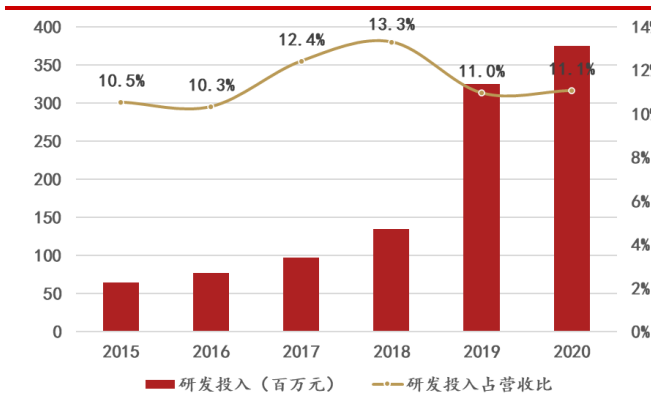
资料来源: Wind, 华西证券研究所

4. 逆势扩张技术团队, 定向股权激励推动业务高速发展

2020 年技术团队逆势扩张, 保障业务发展动力。2020 年员工总人数 4969 人, 其中技术人员共 4234 人 (YoY +21.8%), 占总人数 85.2%。其中, 研发人员数量 2408 人 (YoY +6.0%), 占总人数的 48.5%。公司在疫情期间逆势招招, 充足技术人员保证公司运营业务的快速启动, 也为未来业务发展提供动力。

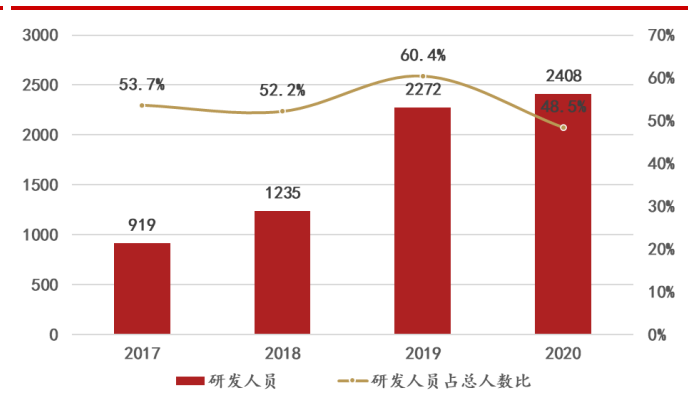
股权激励向核心技术人员倾斜。2020年7月27日，公司发布股权激励计划，主要用于激励中层管理人员、核心技术/业务人员。2020年度公司因取得的相关激励对象的服务而计入相关费用8973万元，其中核心技术人员的股权激励费用4666万元，占公司当期股权激励费用的52%。2020年扣非归母净利润以2019年为基数，增速达44%，高于激励方案规定的35%，超额完成目标。更多的股权激励向中层管理人员、核心技术/业务人员倾斜，这也更有利于更好实现公司净利润增长目标。

图7 2015-2020 研发费用及研发费用占收比情况



资料来源：Wind，华西证券研究所

图8 2015-2020 研发人员人数及占总人数比



资料来源：Wind，华西证券研究所

5. 平台赋能多样化场景，致力于中国最大的第三方聚合充电服务平台

公司兼具 2B 和 2C 能力，以 B2B2C 的业务模式深耕能源服务、生活服务和城市服务等领域，助力产业创新升级。

B2B 方面，公司深耕能源市场，为国家电网、南方电网、燃气集团、地方政府等提供软件服务，并积极打造新服务场景，加速创新。随着“碳中和”带来新一轮能源革命，发电端清洁能源投资迅速扩大，对电网的市场交易机制、有序调控和需求响应等方面提出更多智慧化需求，十四五期间国内电力能源行业数字化加速转型，公司凭借传统深耕优势有望在进程中占据先发优势，保持稳定增速。

B2C 方面，公司通过与支付宝等超级入口合作构建数字化生活平台，通过流量入口服务 C 端用户，并从水电燃生活缴费延伸到充电、停车、出行等更多样的生活服务领域。

根据公司公告，2021 年，公司将继续联合支付宝、高德地图、城市超级 APP 等流量入口等合作伙伴，与国家电网、南方电网、星星充电等充电运营商深度合作，加速推动充电桩的互联互通；同时为主机厂、汽车服务公司等新能源产业链上下游提供增值运营服务，致力于成为中国最大的第三方聚合充电服务平台。

随着 B 端场景的不断丰富，流量入口活跃度和合作粘性逐步提高，有望推动公司向 C 端生活服务场景的进一步拓展。

6. 盈利预测与估值

持续看好公司 B2B2C 业务布局，考虑智能终端受疫情影响，预计 2021-2023 年收入由 44.2 亿元、59.0 亿元、N/A 调整至 40.7 亿元、48.9 亿元、57.6 亿元，归母净

利润由 8.6 亿元、12.0 亿元、N/A 调整至 8.6 亿元、10.8 亿元、13.0 亿元，对应现价 PE 分别为 18.1/14.4/12.0 倍，维持“买入”评级。

7. 风险提示

1) 电力物联网建设及投资额不及预期；2) 停车、充电等新业务场景投入产出比不及预期风险；3) 互联网电视业务进展不及预期；4) 系统性风险。

财务报表和主要财务比率

利润表 (百万元)					现金流量表 (百万元)				
	2020A	2021E	2022E	2023E		2020A	2021E	2022E	2023E
营业总收入	3,387	4,072	4,885	5,761	净利润	714	941	1,142	1,378
YoY (%)	14.1%	20.2%	20.0%	17.9%	折旧和摊销	42	31	33	31
营业成本	1,834	2,179	2,594	3,030	营运资金变动	-369	-204	-465	-470
营业税金及附加	18	21	26	30	经营活动现金流	388	770	712	941
销售费用	235	244	293	346	资本开支	-70	-122	-128	-127
管理费用	317	366	461	535	投资	-1,270	0	0	0
财务费用	-45	-4	-14	-24	投资活动现金流	-1,338	-92	-98	-97
资产减值损失	-3	0	0	0	股权募资	23	340	0	0
投资收益	-1	30	30	30	债务募资	39	-27	0	0
营业利润	824	1,039	1,263	1,530	筹资活动现金流	716	213	-32	-32
营业外收支	-13	0	0	0	现金净流量	-234	891	582	813
利润总额	811	1,039	1,263	1,530	主要财务指标				
所得税	97	99	120	152	成长能力				
净利润	714	941	1,142	1,378	营业收入增长率	14.1%	20.2%	20.0%	17.9%
归属于母公司净利润	707	860	1,079	1,298	净利润增长率	-30.7%	21.6%	25.5%	20.3%
YoY (%)	-30.7%	21.6%	25.5%	20.3%	盈利能力				
每股收益	0.69	0.84	1.06	1.27	毛利率	45.9%	46.5%	46.9%	47.4%
资产负债表 (百万元)					净利率率	21.1%	23.1%	23.4%	23.9%
货币资金	2,218	3,109	3,691	4,504	总资产收益率 ROA	9.1%	9.5%	10.2%	10.6%
预付款项	167	128	168	204	净资产收益率 ROE	12.8%	12.9%	13.9%	14.3%
存货	269	373	430	498	偿债能力				
其他流动资产	2,816	3,090	3,787	4,469	流动比率	3.77	4.30	4.28	4.39
流动资产合计	5,471	6,700	8,076	9,675	速动比率	2.81	3.61	3.53	3.61
长期股权投资	179	179	179	179	现金比率	1.53	1.99	1.96	2.04
固定资产	59	82	109	137	资产负债率	27.8%	24.9%	24.6%	23.7%
无形资产	71	96	123	148	经营效率				
非流动资产合计	2,267	2,365	2,469	2,577	总资产周转率	0.44	0.45	0.46	0.47
资产合计	7,739	9,065	10,545	12,252	每股指标 (元)				
短期借款	27	0	0	0	每股收益	0.69	0.84	1.06	1.27
应付账款及票据	597	641	782	918	每股净资产	5.42	6.54	7.60	8.88
其他流动负债	828	917	1,106	1,285	每股经营现金流	0.38	0.75	0.70	0.92
流动负债合计	1,452	1,558	1,887	2,203	每股股利	0.00	0.05	0.00	0.00
长期借款	0	0	0	0	估值分析				
其他长期负债	702	702	702	702	PE	21.96	18.06	14.40	11.96
非流动负债合计	702	702	702	702	PB	2.70	2.33	2.00	1.71
负债合计	2,154	2,260	2,589	2,905					
股本	1,021	1,362	1,362	1,362					
少数股东权益	50	130	194	274					
股东权益合计	5,585	6,804	7,956	9,346					
负债和股东权益合计	7,739	9,065	10,545	12,252					

资料来源:公司公告, 华西证券研究所

分析师与研究助理简介

宋辉：3年电信运营商及互联网工作经验，5年证券研究经验，主要研究方向电信运营商、电信设备商、5G产业、光通信等领域。

柳珏廷：理学硕士，3年券商研究经验，主要关注5G及云相关产业链研究。

分析师承诺

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求客观、公正，结论不受任何第三方的授意、影响，特此声明。

评级说明

公司评级标准	投资评级	说明
以报告发布日后的6个月内公司股价相对上证指数的涨跌幅为基准。	买入	分析师预测在此期间股价相对强于上证指数达到或超过15%
	增持	分析师预测在此期间股价相对强于上证指数在5%—15%之间
	中性	分析师预测在此期间股价相对上证指数在-5%—5%之间
	减持	分析师预测在此期间股价相对弱于上证指数5%—15%之间
	卖出	分析师预测在此期间股价相对弱于上证指数达到或超过15%
行业评级标准		
以报告发布日后的6个月内行业指数的涨跌幅为基准。	推荐	分析师预测在此期间行业指数相对强于上证指数达到或超过10%
	中性	分析师预测在此期间行业指数相对上证指数在-10%—10%之间
	回避	分析师预测在此期间行业指数相对弱于上证指数达到或超过10%

华西证券研究所：

地址：北京市西城区太平桥大街丰汇园11号丰汇时代大厦南座5层

网址：<http://www.hx168.com.cn/hxzq/hxindex.html>

华西证券免责声明

华西证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具备证券投资咨询业务资格。本报告仅供本公司签约客户使用。本公司不会因接收人收到或者经由其他渠道转发收到本报告而直接视其为本公司客户。

本报告基于本公司研究所及其研究人员认为的已经公开的资料或者研究人员的实地调研资料，但本公司对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载资料、意见以及推测仅于本报告发布当日的判断，且这种判断受到研究方法、研究依据等多方面的制约。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及预测不一致的报告。本公司不保证本报告所含信息始终保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者需自行关注相应更新或修改。

在任何情况下，本报告仅提供给签约客户参考使用，任何信息或所表述的意见绝不构成对任何人的投资建议。市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告视为做出投资决策的惟一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在任何情况下，本报告均未考虑到个别客户的特殊投资目标、财务状况或需求，不能作为客户进行客户买卖、认购证券或者其他金融工具的保证或邀请。在任何情况下，本公司、本公司员工或者其他关联方均不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告而导致的任何可能损失负有任何责任。投资者因使用本公司研究报告做出的任何投资决策均是独立行为，与本公司、本公司员工及其他关联方无关。

本公司建立起信息隔离墙制度、跨墙制度来规范管理跨部门、跨关联机构之间的信息流动。务请投资者注意，在法律许可的前提下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。在法律许可的前提下，本公司的董事、高级职员或员工可能担任本报告所提到的公司的董事。本公司及其所属关联机构或个人可能在本报告公开发布之前已经使用或了解其中的信息。

所有报告版权均归本公司所有。未经本公司事先书面授权，任何机构或个人不得以任何形式复制、转发或公开传播本报告的全部或部分内容，如需引用、刊发或转载本报告，需注明出处为华西证券研究所，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。