

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

朗新科技 2022 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：2023-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	朗新科技2021年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023年4月13日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：朗新科技 董事、总经理：郑新标 董事、副总经理：彭知平 董秘、副总经理：王慎勇 财务总监：鲁清芳 独立董事：林中
投资者关系活动主要内容介绍	1.公司对于员工进行股权激励是怎样考虑的？ 答：您好！公司一直坚持创新是业务持续发展的重要推动力，而公司业务创新战略有赖于全体员工的参与，因此公司历次股权激励都争取尽量覆盖到各条线的核心员工，本次股权激励方案参与人数延续了这一考虑。关于业绩考核，在考虑保证公司能源数字化等成熟业务持续

盈利能力的基础上，能源互联网是公司最具战略前景和成长性的核心战略业务方向，因此，本激励计划决定选用公司净利润增长率或能源互联网业务营业收入增长率作为考核指标，该指标有助于提升公司核心竞争力并调动核心员工的积极性，平衡公司短期盈利能力与长期业务价值，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，为股东带来更高效、更持久的回报。谢谢！

2.请问公司 B2B2C 的业务模式有哪些优势？

答：您好！公司 B2B2C 的业务模式是以互联网思维为指引，立足 to B 和 to C 双视角，基于数字技术，赋能机构和企业的产品与服务创新，既帮助客户成功，又让用户享受到更便捷、更到位的服务，其核心商业理念是创造新价值，分享新价值，从而为公司构建起多赢的生态型合作伙伴关系。谢谢！

3.公司一直对大客户的依赖度较高，请问打算怎么解决这一问题？

答：您好！在国家电网、南方电网、中国移动等市场，公司作为领先的技术与服务提供商，将继续加强研究与研发投入，保持业务与技术的领先，以成就客户为导向，积极创新，保持业务健康稳定发展。同时，公司也将加快发展在能源互联网等领域的平台运营业务，发挥 B2B2C 的业务模式优势，形成更大的可持续发展空间。谢谢！

4.请问 2023 年公司有哪些已知的经营计划？

答：您好！（1）在能源数字化领域，公司将持续挖掘新型电力系统建设和电网数字化转型带来的发展机遇，巩固已有市场的优势地位，不断拓展新的市场，抓住电网在能源消费侧全面推进电气化和节能提效的机会，将业务模式从项目和服务为主扩展到运营，持续拓展电力大数据、综合能源服务、充电桩运营为代表的新业务机会。（2）在能源互联网领域，公司的能源互联网平台着力发展“新电途”聚合充电服务场景，持续扩大公共充电桩连接和平台用户数，持续提升全社会公共充电市占率；在生活缴费服务领域，将持续扩大公共服务机构的连接数和入口的活跃度，实现缴费规模、增值运营服务和分成收入的持续稳定增长。（3）在互联网电视领域，公司的互联网电视平台将持续扩大平台在网用户数，并通过深度运营提高用户的活跃度和内容增值运营的收入，实现平台营收的持续稳定增长。谢谢！

5.公司本次股权激励的人数和业绩考核是怎么考虑的

答：您好！公司一直坚持创新是业务持续发展的重要推动力，而公司业务创新战略有赖于全体员工的参与，因此公司历次股权激励都争取尽量覆盖到各条线的核心员工，本次股权激励方案参与人数延续了这一考虑。关于业绩考核，在考虑保证公司能源数字化等成熟业务持续盈利能力的基础上，能源互联网是公司最具战略前景和成长性的核心

战略业务方向，因此，本激励计划决定选用公司净利润增长率或能源互联网业务营业收入增长率作为考核指标，该指标有助于提升公司核心竞争力并调动核心员工的积极性，平衡公司短期盈利能力与长期业务价值，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，为股东带来更高效、更持久的回报。谢谢！

6.请问碳达峰、碳中和为公司所处的能源电力行业带来了哪些改变？

答：您好！实现碳达峰、碳中和是一场广泛而深刻的经济社会系统性变革，是推动高质量发展的关键，能源电力领域事关国家能源安全和国民经济发展，也是碳减排的主战场。国家坚定推进“双碳”战略，正推动着一场波澜壮阔的能源革命，而电力能源和数字技术的不断融合，正在带来新的电力能源形态、新的市场运行机制和多层次的电力网络结构，并催生出一系列全新的用电负荷与电能消费场景。电力体制改革大步推进，电价放开、全国统一电力市场建设、中长期市场和现货市场相互补充，电动汽车和充电桩高速增长带动了能源互联网消费场景的快速发展；数字化已经成为电力能源行业发展的关键抓手，不仅是包括能源大数据、能源物联网、综合能源服务等数字新基建建设，在业务运营、客户服务、市场营销、财务核算等领域也越来越依赖数字化技术，并且在数字化基础上出现了更多的业务协同和资源共享。谢谢！

7.新能源汽车正在不断普及，请问朗新科技对其聚合充电业务“新电途”有哪些规划？

答：您好！新能源汽车和公共充电服务正迎来高速发展的历史机遇，具备资源整合、运营服务优势的“聚合充电平台”与具有流量优势、场景丰富的入口联合运营的模式，将具备更强的竞争力和提供更好的用户体验，从而成为未来公共充电服务市场的主流模式。更为重要的是，当电动汽车的占比越来越大，充电桩将成为城市电网的重要能源节点，聚合充电平台将有机会参与到能源运营环节，成为实现电力市场供需平衡和清洁能源消纳的重要参与者。朗新将进一步战略聚焦“新电途”聚合充电业务，为新能源车主提供“多快好省”的充电体验，实现快速的用户增长和会员发展；同时，公司将持续加强与头部及大量中长尾充电运营商的深度合作，加速推进城市充电网络的连接，深度开展城市充电场站运营，提升合作伙伴价值，保持平台充电量的持续高速增长；在此基础上，公司将持续推进分布式光伏、用户侧储能、电力交易市场和聚合充电平台的连接，实现充电+售电、需求响应、光储充一体化场站等能量运营的新模式，将新电途打造成最具客户和商业价值的聚合充电服务平台。谢谢！

8.在能源数字化领域，电网营销 2.0 系统预计什么时候完成，今后的能源数字化领域增长预期如何，主要的增长点有哪些

	<p>答：您好！电网营销 2.0 系统目前正在推广阶段，预计 2024 年完成；未来，朗新科技将抓住“双碳”的重大机遇，结合自身在能源行业数字化技术的先发优势，为数字化转型的电网和能源企业提供各种有竞争力的数字化解决方案。除了稳固在用电服务等关键业务领域的市场领先地位之外，公司将顺应电力市场化改革和新型电力系统建设的政策方向，紧跟行业发展趋势，继续拓展新业务、新市场，进一步扩大在能源数字化服务领域的市场规模，持续提高合同和收入。同时，公司将进一步创新业务经营模式，从“产品+服务”为主的业务模式发展到“能源数字化服务+能源数字化经营”的业务模式，从为客户提供技术解决方案发展到为客户提供市场策划、服务运营和技术解决方案一体化的数字化能力支撑，为能源行业和客户创造更多的价值。谢谢！</p> <p>9.我们关注到，2022 年公司能源互联网业务占总收入比重有所上升，请问能源互联网业务在过去一年里取得了哪些进展？</p> <p>答：您好！朗新科技是能源行业领先的科技企业，聚焦“能源数字化+能源互联网”双轮驱动发展战略。在能源互联网领域，公司通过构建自有的能源互联网平台，携手战略合作伙伴，开展能源需求侧的服务和运营，通过聚合分布式光伏、电动汽车、中小工商业、居民端等需求侧资源，为终端用户构建多种能源服务新场景，实现电力能源的供需互动和资源优化配置，促进终端能源消费电气化和电力市场化的发展。2022 年，公司的生活缴费业务累计服务用户数超过 4 亿户，年交易额超过 3,000 亿，保持市场领先地位；公司的“新电途”聚合充电平台业务保持高速发展，聚合充电量超 20 亿度，同比增长 257%，公共充电市占率达到 10%；“新耀”光伏云平台新接入分布式光伏电站约 1 万座、容量约 1GW，分布式工商业光伏的市占率近 10%，并在分布式光伏聚合售电业务上实现突破。2022 年在平台聚合大量负荷资源的基础上，公司在多个省份开展售电业务，并作为负荷聚合商参与电网需求响应。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 13 日