

证券代码：300682

证券简称：朗新集团

朗新科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-02

投资者关系 活动类别	特定对象调研 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中金公司、长江证券、中信建投证券、中泰证券、国泰海通、广发证券、瑞银证券、摩根士丹利、富瑞金融、华商基金、金鹰基金等多家国内外券商及投资机构人员参加了本次沟通交流会，参会人员共计 80 余人。
时间	2025 年 4 月 22 日 15:00~16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王慎勇 投资者关系总监王彬彬 证券事务代表王利
投资者关系 活动主要内容介绍	会议主要交流内容： 董秘王慎勇先生首先对公司 2024 年度业绩情况及业务进展向投资者做了总体介绍： 2024 年度，公司聚焦能源数智化、能源互联网双轮发展战略，大力投入 AI 技术研究与应用，推动公司从客户业务驱动到 AI 技术驱动，从项目型软件服务企业创新升级为平台型能源运营企业，提升可持续发展能力和行业生态影响力。报告期内，公司对邦道科技的重大资产重组项目通过了深交所的审核，作为能源互联网业务主要经营主体的邦道科技为朗新集团 100%控股的子公司，公司的能源互联网发展战略得到进一步加强。 报告期内，公司坚定战略聚焦的决心，全面优化重组非核心业务，完成了对电视机顶盒、数字城市、数字外贸、工业互

	联网等非核心业务的剥离和重组，在商誉存货减值、前期投入成本费用化等方面对公司造成的一次性财务影响约 4.88 亿元。 整体上，受到非核心业务剥离重组的影响，公司实现营业收入 44.79 亿元，同比下降 5.24%；实现归属于上市公司股东的净利润-2.5 亿元。报告期内，公司实现经营性净现金流约 5.54 亿元。 问答环节纪要： 1、24 年度为能源战略聚焦而导致亏损，请问非核心业务的问题是否充分解决了？ 2024 年度，公司坚定战略聚焦的决心，全面优化重组非核心业务，完成了对电视机顶盒、数字城市、数字外贸、工业互联网等非核心业务的剥离和重组。公司剥离重组亏损的非核心业务，在商誉存货减值、前期投入成本费用化等方面对公司造成的一次性财务影响约 4.88 亿元。截止 2024 年底，非核心业务问题已充分解决，未来不会再对公司的经营业绩产生影响。 未来，公司聚焦能源数智化、能源互联网双轮发展战略，持续进行业务创新与升级，大力投入 AI 技术研究与应用，推动公司从客户业务驱动到 AI 技术驱动，从项目型软件服务企业创新升级为平台型能源运营企业，基于平台大数据和 AI 模型算法掌握用户持续的用电需求，做大电力交易的规模，提升公司的可持续发展能力和行业生态影响力。 2、24 年能源数智化业务发展如何，未来趋势怎么判断？ 2024 年光伏、风电等可再生能源发电量的日益增长，全社会用电量达到 9.85 万亿度，同比增长 6.8%，在电力供需两端的共同带动下，新型电力系统投资和建设不断加强。2024 年国家电网投资建设额首次超过 6000 亿元，2025 年预计超过 6500 亿元，用电侧是新型电力系统建设的重要环节，叠加 AI 的发展和创新，都为公司能源数智化业务带来很好的发展机遇。
--	---

	2024 年度，公司通过前期深度全面参与电网营销 2.0 建设，实现了两个重要突破，1) 市场区域进一步扩大、市场地位得到稳固和加强。公司推进全国市场布局，从重点省份经营转变为全国市场经营，在多个省电力公司取得新的业务突破。2) 产品线进一步完善。公司业务领域从以营销产品线为主，发展到营销、采集、负控、新型用电、数据中台、AI 等多条主力产品线，并且在国网和南网的相关业务领域取得了新的市场突破，成功开辟了新业务领域。 发展新能源和新型电力系统是国家战略，未来，随着新能源全面入市和新型电力系统的建设进入高潮，电力供需两端互动越来越频繁，电网变得越来越灵活，叠加国内 AI 技术的突破，电网对数字化服务厂商的产品创新能力、技术应用能力都提出更高的要求。公司基于在电网数智化业务全国市场的广泛布局，将继续扩大在物联采集、负荷控制、微电网管理等新型电力系统领域的市场发展和业务创新，加强对新能源全面入市带来的新能源管理、市场化交易结算、市场化用户经营等业务机会的投入和布局，抢占业务发展新赛道。同时，公司将把握 AI 发展的新机遇，在智能客服、智能问数、电费自动核算等应用领域，以领先的 AI 技术优势助力新型电力系统建设，发展能源数智化业务新的成长曲线，保持业务持续规模化的发展。 3、24 年能源互联网有哪些进展，未来发展持续性如何？ 2024 年度，朗新集团完成对邦道科技 10%少数股权的重大资产重组项目，邦道科技是公司能源互联网业务的主要经营主体，随着邦道科技成为朗新集团 100%控股的子公司，公司的能源互联网发展战略得到进一步加强。 2024 年能源互联网业务实现约 18%的收入增长。其中，新电途业务步入高质量增长阶段，年度充电量达到 52 亿度，高价值私家车用户充电量占比超过 50%，平台注册用户数突破 1800 万，充电桩运营商合作伙伴超过 3,000 家、接入充电设备数量超过 160 万，经营亏损大幅收窄。电力交易业务规模快速
--	---

提升，年度整体交易电量超过 19 亿度，同比增长超过 5 倍。公司在广东、江苏、浙江、山东、四川等多省开展电力市场化交易，AI 辅助电力交易取得显著成果，通过持续优化 AI 预测模型，精准把握能源供需趋势，增强了公司在电力交易市场的竞争优势。

电力是民生刚需，社会的总体用电需求将持续扩大，2025 年国家的电力市场化改革也在持续推进，《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》，《关于完善价格治理机制的意见》等重磅政策不断出台。未来，公司的能源互联网业务将基于“用户-场景-市场”的业务双飞轮发展策略，在光伏绿电聚合场景、新电途聚合充电场景、生活缴费及衍生服务场景等领域不断扩大电力用户的连接规模，借助物联网、大数据、AI 技术，进行精准负荷预测及高效供需匹配，实现场景服务规模 and 价值的持续提升，进而推动公司能源互联网平台电力交易规模的快速增长，为公司带来可持续增长的价值贡献。

4、25 年公司聚合充电、电力交易等关键业务的成长性如何判断？

经过多年的发展，新电途在电动汽车用户和公共充电桩运营商市场建立了广泛的 brand 认知、用户心智和合作生态。2025 年，新电途将持续扩大用户规模与充电量，进一步扩大平台的充电网络覆盖范围，深化与支付宝等战略合作伙伴的业务协同并拓展业务生态，持续加大 AI 技术在充电调度、用户需求预测等方面的深度应用，实现进一步提升盈利能力与市场份额的目标。

朗新在生活缴费、聚合充电、分布式光伏等电力能源场景构建平台并提供服务运营已有超过 10 年的历史，这些场景积累了海量的电力用户和用电服务数据，随着电力市场化执行规则的不断落地，公司可以快速启动场景用电服务用户向平台电力

	交易用户的不断转化。2025 年，基于公司丰富的电力服务场景，公司将全力发展基于 AI 的平台化电力交易业务，通过场景深度链接，聚合各类负荷需求并调控各类能源资产，可以为聚合服务平台和电力交易平台构建长期竞争优势，围绕场景、数据、算法这些核心要素，打造具备竞争力的 AI 电力交易能力，实现电力交易规模的快速增长。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 22 日