

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：2024-03

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	泉果基金、易方达基金、博时基金、兴银基金、兴证全球基金、朱雀基金、富达基金、国海富兰克林基金、太平洋资产、建信理财、浙江景和资产、中金公司、国盛证券、财通证券、中信证券、摩根士丹利、摩根大通、瑞银证券、高盛、麦格理资本、大和证券、Jefferies Financial Group Inc.、Prime capital 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 100 余人。
时间	2024 年 4 月 25 日 20:00~21:00
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 投资者关系总监李凌芳 证券事务代表王利
投资者关系 活动主要内容介绍	一、公司简介： 朗新集团是领先的能源科技企业，一直服务于电力能源领域，以 B2B2C 的业务模式，聚焦能源数字化、能源互联网双轮战略。一方面，公司深耕能源行业，通过完整的核心业务软件解决方案，帮助国家电网、南方电网、能源集团等客户实现数字化、智能化转型升级，沉淀中台能力并实现创新发展，助力新型电力系统建设；另一方面，公司通过持续的技术、业务和商业模式创新，构建自有的能源互联网平台，聚合分布式光伏、电动汽车、充电桩、储能、中小工商业、家庭等用户资

源，提供多种能源服务新场景，实现电力能源的供需互动和资源配置优化，支持电力市场化的发展。

报告期内，公司实现营业收入 6.68 亿元，同比增长 2.27%；实现归属于上市公司股东的净利润为亏损 1,922.72 万元，同比由盈转亏。

报告期内，公司电网相关的能源数字化业务持续稳健增长，收入增长约 10%，但业务季节性明显，主要利润贡献在下半年尤其是四季度产生；公司能源互联网业务保持快速发展，收入增长超过 50%；互联网电视业务受到行业监管政策趋严、需求持续减弱以及合作方分成机制调整等因素影响，收入同比下滑超过 30%。

二、问答环节：

1、2024 年第一季度扣非净利润大幅下滑的原因有哪些？

一季度公司的能源数字化和能源互联网核心业务进展顺利，整体收入和盈利水平都保持了增长，经营性净现金流也进一步增加。一季度业绩下滑的主要原因有几个方面：

首先是互联网电视业务，因为监管政策加强，同时受到中短视频的冲击，需求趋于饱和、增长动力不足，行业内部竞争加剧，收入同比下滑超过 30%，净利润同比大幅下降，对集团净利润造成较大拖累；另一方面，公司从年初开始进一步强化能源战略聚焦，对非能源的数字化业务团队进一步大幅优化，产生一次性的优化成本；同时，因为去年年中启动的股权激励计划，今年一季度同比去年有近千万的股份支付费用增加。

2、展望 2024 年公司对电网数字化业务的发力方向和营收增长预期？

公司服务电力能源领域超过 26 年，随着过去几年全面参与营销 2.0 等核心系统的开发与推广，公司的市场地位得到巩固和加强，公司的市场区域也进一步拓展到新的省份，随着营销 2.0 核心系统的推广完成，电网数字化的业务机会将下沉到省市地区，基于朗新多年形成的业务创新能力和区域专业团队，省市级电网公司的数字化需求将给我们带来更多的业务创新和增长空间。

2024 年，随着新型电力系统建设的推进，电网数字化投入进一步增加，公司电网数字化业务项目储备比去年同期明显增长，主要业务机会包括负荷管理、虚拟电厂、计量采集、电动

	<p>汽车充换电运营、电力交易、能源大数据等方面，公司将围绕业务目标整合内部资源，加强协同效应，保障能源数字化业务持续、稳健增长。</p> <p>3、2024 年一季度能源互联网收入实现 50%高速增长的原因，以及未来展望。</p> <p>2024 年第一季度能源互联网业务在生活缴费分成比例有所降低的情况下，收入实现 50%的增长，体现了较好的发展趋势。其中，“新电途”收入同比实现翻倍增长，生活缴费业务受到分成比例影响收入小幅收窄，但品牌商家增值运营等业务实现了快速增长，除此以外，分布式光伏、能源运营等业务也增长较快。</p> <p>展望 2024 年，预计能源互联网业务收入仍将保持较快增长。围绕家庭能源等核心成熟业务，公司将推进不断巩固和扩大市场，提升业务质量与规模；对于“新电途”聚合充电、车能路云等成长型业务，公司将持续提升投入的有效性，实现更高质量的收入增长；对于虚拟电厂相关的孵化业务，公司将关注商业模式的建立和可复制性，培育盈利能力、提升孵化效率。</p> <p>4、2024 年 Q1 “新电途”充电量同比增长 80%，但亏损金额并未放大，主要原因是什么？后续亏损情况如何预期？</p> <p>截至 2024 年一季度末，“新电途”聚合充电平台充电设备覆盖量超过 120 万，平台注册用户超过 1,300 万，平台聚合充电量超 12 亿度，营业收入实现翻倍增长。我们看到，一方面充电运营商市场的参与主体不断增加，市场分散度提高，聚合平台价值凸显，另一方面，新能源车渗透率不断提高，私家车主已成为市场增量的主体，“新电途”作为用户规模和网络规模领先的平台，用户粘性逐步增加、运营能力持续提升，带来运营效率的持续改善，从而实现了营销补贴的大幅收窄。后续，公司将进一步深化“新电途”平台的网络连接、强化用户的使用心智，进一步致力于提升收入水平、优化营销投入，持续减少亏损。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 4 月 25 日