

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：2025-03

投资者关系 活动类别	特定对象调研
参与单位名称及人员姓名	中金公司、长江证券、国盛证券、国泰海通证券、中信建投、广发证券、中泰证券、天风证券、安信证券、民生证券、华西证券、国投证券、华福证券、信达证券、国元证券、瑞银证券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 40 余人。
时间	2025 年 4 月 29 日 15:00~18:00
地点	朗新科技产业园 阶梯教室
上市公司接待人员姓名	董事长 徐长军 高级副总裁 邦道 CEO 翁朝伟 副总裁 董事会秘书 王慎勇 副总裁 新电途 CEO 王光星 朗新 AI 研究院 院长 黄飞 朗新资深战略研究员 陈珂宁 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： 1、朗新集团董事长徐长军介绍了公司未来的发展战略。 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。未来，公司聚焦能源数智

	化、能源互联网双轮发展战略。 中国乃至全球的能源产业正处在体制变革与技术变革的交汇处。我国的能源转型催生了电力市场化改革和新型电力系统，带来能源互联网的时代机遇。数字化、智能化和能源科技的融合将会极大促进新型电力系统和能源互联网的发展。朗新科技集团致力于成为一家 AI 驱动的领先的科技能源企业，构建链接海量电力负荷用户和海量电力供给的能源互联网平台，以 AI 驱动开展高效、经济、绿色的能源运营与电力交易。 公司在战略上不断聚焦、技术上不断创新、模式上不断迭代，正在加速从业务驱动迈向 AI 驱动，从项目型迈向平台型，从服务迈向运营，从能源科技迈向科技能源。公司将以 AI 技术创新为驱动，以绿色发展为己任，持续深化 AI 在能源领域的开发与应用，扩大能源互联网平台链接规模，推动电力服务向更智能、更绿色的方向发展，用科技点亮美好生活。 2、朗新集团董事会秘书王慎勇介绍公司 2025 年一季度的经营进展。 公司 2025 年 Q1 收入 6.67 亿，同比持平，扣除 2024 年 Q1 所包含的电视机顶盒等非核心业务的影响，收入同比增长约 10%。报告期内，公司毛利率达到 48%，同比明显提高，反应了战略聚焦后，公司业务结构更加合理。净利润 337 万，同比增长约 118%。 能源数智化方面，结合新型电力系统建设和新能源入市等业务热点，公司在 AI、采集负控、新能源管理、电力市场化等业务领域全面开展业务部署并取得积极进展，因电网业务具有较明显的季节性特征，公司能源数智化业务的收入和利润主要体现在下半年。新型电力系统建设和 AI 技术应用将带来电网的新一轮投资，公司的能源数智化业务基于全国市场布局、营销/采集/负控/数据中台等完整的产品，发挥自身的 AI 技术应用优势，正在构建新的业务成长曲线，将保持持续性、规模化发展。 能源互联网方面，“新电途”在继续夯实高质量运营业务底盘的基础上，网络覆盖和用户数量持续增长，截至报告期末，平台充电设备覆盖量超过 170 万，平台注册用户规模突破 2000 万。报告期内，虚拟电厂业务相关的光伏云平台新增接入超过 10GW，平台累计连接光伏规模超过 35GW，并在集中式电站代理交易方面取得突破；随着 AI 交易模型的持续应用，2025 年 Q1 公司的电力交易业务规模超过 7 亿度，同比实现翻倍以上
--	---

	增长。 3、朗新集团高级副总裁翁朝伟介绍了公司能源互联网平台和电力交易业务的发展情况 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。电力市场提速为平台化交易带来历史性机遇，朗新围绕场景、模型及数据3大维度打造电力AI交易的核心竞争力。 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。 今年以来，基于公司能源互联网平台丰富的电力服务场景，公司正全力发展基于AI的平台化电力交易业务，通过帮助用户降低购电成本，公司可分享获得基础收益，并探索虚拟电厂、能源托管等增值业务，获取增值收益。目前，公司已在11个省开展电力交易业务，预计下半年随着新能源全面入市相关执行规则的逐步落地，公司的电力交易业务将进入更快的增长周期。 未来，公司在生活缴费、聚合充电、分布式光伏等领域将继续扩大电力用户的连接规模，同时拓展目的地充电、专用场站充电、园区等新服务场景。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，将为公司带来可持续增长的价值贡献。 4、新电途CEO王光星介绍了公司新电途业务的发展情况和未来预期 经过多年实践，新电途业务已成为全国领先的聚合充电平台，并步入高质量增长阶段。截至2025年3月底，平台注册用户数突破2000万，月访问量超过3亿，充电桩设备超170万，为车主提供超全的充电网络和便捷的充电体验，为充电场站提供更优的充电流量并实现更好的收益。通过“AI+大数据”技术，新电途为运营商提供充电热力地图、城市配电网模型、场站周边消费大数据模型等多维服务，助力运营商实现精准选址、科学定价与精细化运营，上线“新电兔”AI充电助手，为
--	--

	电动汽车用户提供“找桩—充电—支付”全流程智能服务。同时，新电途积极开拓生态合作领域，与新能源车企、货运、出行、保险等行业建立广泛合作，构建起了多元化的业务生态体系。 随着电动汽车市场渗透率的不断提升，私家车已成为购车主力，未来，公共充电市场规模仍会保持高速增长，其中私家车在公共充电市场的占比将持续快速提高。2025 年，基于新电途高质量运营的业务底盘，公司将持续扩大平台以私家车为主的用户规模与充电量，战略联合支付宝车生活，发力私家车充电场景。同时，公司将进一步扩大平台的充电网络覆盖范围，覆盖三~五线城市充电市场，提升城市运营渗透率。另外，围绕平台千万级的新能源车主用户，新电途正在开展充电保险、电池健康监测等多种增值服务创新，联合生态伙伴实现数据价值变现，创造新价值、分享新价值，进一步提升新电途平台的盈利能力。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 29 日