

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

投资者关系活动记录表

编号：2026-01

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	国盛证券、浙商证券、山西证券、中信证券、财通证券、光大证券、天风证券、华创证券、西部证券、东吴证券、中泰证券、中金公司、摩根士丹利、瑞银集团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，报名参会人员共计 80 余人。
时间	2026 年 3 月 30 日 15:30~16:30
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	<p>一、会议主要交流内容：</p> <p>董秘王慎勇先生首先对公司战略方向和 2025 年度经营业绩向投资者做了总体介绍：</p> <p>朗新科技是一家从事能源服务与运营的 AI 公司，致力于链接千万电力负荷用户和百万电力供给资产，以领先的 AI 技术让能源服务与运营更高效、更普惠、更绿色。在能源数智化领域，公司深度参与国家电网、南方电网、能源集团等大型能源企业的数字化、智能化系统建设与 AI 创新应用，依托领先的预测技术和调控算法，实现源荷双侧资源协同联动，助力新型电力系统建设；在能源互联网领域，公司构建生活缴费、聚合充</p>

电、虚拟电厂、智能微电网、零碳园区、算电协同等能源服务场景，广泛链接发用电资产和电力负荷用户，依托“朗新九功AI能源大模型”，形成以能源聚合服务和能源运营为核心的平台业务体系，参与电力市场的发展。

报告期内，公司实现营业收入**45.17**亿元，同比增长**0.84%**；实现归属于上市公司股东的净利润**1.05**亿元，同比增长**141.94%**；公司对于非核心业务的应收账款等进一步充分减值计提，确认资产减值损失约**1.3**亿元。公司实现经营性净现金流**4.78**亿元。

二、问答环节纪要：

1、25年能源数智化业务进展如何，未来怎么展望？

2025年公司在电网数智化服务升级与网外运营服务拓展两大方向深化布局，持续加速AI技术与电力业务深度融合，市场拓展成效显著、运营型业务实现规模化落地。

电网侧，公司紧扣新型电力系统建设需求，深耕电费结算、计量采集、负荷预测、车网互动等关键领域，打造行业领先的AI技术应用范式，相关技术与服务已全面落地应用于国网、南网各省级电力系统。发电与负荷侧，公司加快构建源荷双侧资源协同运营能力，电力交易数智化服务产品实现从售电侧向发售一体化延伸，业务规模快速增长，服务范围已覆盖全国十余省份。同时，公司在虚拟电厂、零碳园区、算电协同等绿色低碳赛道落地多个标杆项目，逐步构建起多场景适配、多主体联动的综合运营能力。

未来，公司将从能源行业软件服务提供商，全面升级为AI驱动的能源服务与运营商。“十五五”期间，伴随新型电力系统全面建设与电力市场的快速推进，负荷预测、负控系统、电力市场以及AI创新应用将需求旺盛，公司将稳步发展电网数智化业务，并积极把握AI应用增长机会；同时，公司将推动电网

外运营型业务快速增长，依托领先的 AI 技术能力，通过源荷双侧资源协同联动，有效降低客户用能成本、提升运营效益，打造能源数智化业务的第二增长曲线，开辟新的增长空间。

2、25 年能源互联网业务有哪些进展？

在能源互联网领域，2025 年公司持续深化 AI 技术在能源聚合服务和能源运营中的应用，AI 正驱动公司从平台连接服务模式向能源价值创造模式升级，能源聚合服务与能源运营的业务规模均取得快速增长，业务飞轮效应初步形成。

生活缴费平台合作的水电燃热公用事业机构突破 6700 家，服务表计用户超 5.4 亿，交易规模同比增长近 8%；新电途聚合充电平台注册用户数突破 2,700 万，同比实现 50% 的高速增长，累计连接充电桩运营商合作伙伴超 6600 家、接入充电设备数量超 240 万，合作覆盖国内 90% 以上主流新能源车企，年度平台累计充电量增长约 30%。公司在广东、江苏、浙江、山东、河南等十多个省开展电力市场化交易，依托“朗新九功 AI 能源大模型”的高精度时序预测能力，有效提升市场价格发现效率，持续巩固公司在电力交易市场的竞争优势。2025 年，公司整体交易电量超过 60 亿度，是去年同期的 3 倍。在此基础上，公司积极拓展能源运营边界，前瞻性布局调节性资源市场化交易等新兴领域，目前已在虚拟电厂、绿电聚合、售储联动、智能微电网、零碳园区、算电协同等方向开展创新探索与实践，推动业务从单一电力交易，逐步延伸至涵盖电能量、绿色电力、辅助服务及碳资产的多品种广义能源运营。

3、26 年公司聚合充电、电力交易等关键业务的发展规划与目标如何？

在聚合充电服务领域，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品牌认知、用户心智和合作生态。2026 年，新电途业务将依托新能源汽车市场

红利，拓展下沉市场与车企定制服务，扩大充电网络覆盖、拓展产业生态，促进业务规模实现加速增长，强化并扩大行业领先地位，预计全年实现 100 亿度以上的充电量目标，同时，伴随着电力市场取消固定分时电价，新电途将全面推进充电服务与售电业务融合的发展策略。

在电力交易业务领域，公司售电资质已覆盖全国 28 省（市），结合自身多场景电力服务布局与朗新九功 AI 大模型在时序预测方面的领先技术优势，公司广泛为中小工商业用户、充电场站、产业园区等电力用户提供专业售电服务，为分布式能源主体提供绿电交易，为大型售电公司提供交易托管等个性化服务，通过 AI 策略模型优化“源网荷储”协同运行，实现对各类市场主体的价值创造与价值共享。2026 年在电力交易领域将推动“九功”AI 交易智能体的深度广泛应用，较 25 年实现 5 倍以上电力交易量。

4、公司海外业务未来发展规划？

在能源数智化业务方向，公司将在非洲、南亚等十几个国家和地区已有的业务基础上，进一步积极开拓新市场、挖掘新客户，通过多维度举措推动海外数智化业务规模快速增长；一方面持续丰富产品线，从以采集、计费为核心，拓展至光储充、虚拟电厂等新能源运营系统，同时依托中国能源技术和产品的领先优势，发展上下游关联销售以扩大市场份额；另一方面稳步扩张市场区域，在扎根非洲等传统优势区域、强化本地化经营的基础上，积极拓展南美、东南亚新区域市场，并抓住机遇打入欧洲和中东市场；此外，公司还将完善生态合作模式，推动商业模式多元化升级，从技术产品输出拓展至成套系统供应、投建运总包等领域。

在能源互联网业务领域，公司已与全球十余个国家的主流电子钱包达成深度合作。未来，公司将依托国内能源互联网业

	务中深度沉淀的场景建设与运营能力，以及在能源科技领域积累的丰富行业经验、坚实技术基础及领先 AI 应用能力，结合与蚂蚁国际等战略伙伴共同搭建的全球市场合作网络，在海外重点孵化并拓展充电、光伏等能源服务场景，以及电水燃缴费等生活服务场景。 2026 年，公司将进一步加大投入，积极拓展能源与生活服务类的联营及自营模式运营型业务，力争三年内，在海外市场再造出生活缴费、聚合充电等规模化运营业务。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 3 月 30 日