

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

2025 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2026-02

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2025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	2026 年 4 月 10 日 15:00-16:30
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：彭知平 董秘、副总经理：王慎勇 财务总监：鲁清芳 独立董事：邓祎璐
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>1、总经理您好！数据要素是 AI 模型的核心。公司深耕电力系统近三十年，请问‘九功大模型’训练所依赖的核心电力负荷调度、电网交易数据，在数据产权归属和合规使用上是如何界定的？面对互联网大厂（如百度、阿里）或 AI 初创公司的跨界竞争，公司如何利用国网生态构建别人难以复制的特许数据壁垒？</p> <p>答：您好！“朗新九功 AI 能源大模型”的训练数据既包括市场的公开数据，也包括公司能源互联网平台自有的海量高质量业务数据。公司在能源互联网领域创新服务超过 13 年，截至 2025 年底，公司已连接超 6,700 家水电燃热等公用事业机构、为超 5.4 亿表计用户提供账单查询、缴费</p>

等线上服务，新电途聚合充电平台注册用户超 2,700 万，累计接入充电运营商 6,600 家、充电设备超 240 万，公司的分布式光伏云平台累计接入规模已超 50GW。经过多年多场景持续运营，公司能源互联网平台汇聚海量电力用户资源与可运营数字化能源资产，沉淀了海量的业务运营与服务数据，同时深度融合公司在电力能源行业近三十年积累的 know-how，为公司构筑 AI 技术领先优势奠定核心基础。谢谢！

2、首先祝贺‘九功时序大模型’在权威 GIFT-Eval 评测中斩获中国第一，这证明了公司的极高技术壁垒。请问这种‘零样本’预测能力的质变，在实际的现货交易或虚拟电厂调度中，能为我们的新能源电站客户带来大约多少比例的收益提升（或为耗能大户带来多少比例的电费下降）？在这种显著的技术代差优势下，2026 年公司在西北等新能源大省的市场开拓，是以提高抽成比例为主，还是以抢占更多电站规模为主？

答：您好！作为朗新九功 AI 能源大模型的关键部分与核心底座，时序大模型为整个体系提供了精准的时序感知与预测能力。面对负荷预测、电力交易、充电运营、算电协同等业务场景对高精度时序预测的依赖，该大模型能够有效支撑业务智能化升级，提升预测准确性与决策效率。在市场开拓方面，充分发挥公司技术优势，在保证合理收益的情况下，提升能源运营效率，创造用户价值，扩大电力交易规模。谢谢关注！

3、公司当前业绩只有一个多亿，但是市值却有 170 亿，公司管理层对此如何看，能否回到 10 亿级别的水平

答：您好，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。公司所处的能源与科技行业正迎来历史性深度变革，新型电力系统建设与电力市场改革步入加速转型的攻坚突破阶段，新能源占比提高、系统调节能力提升、电力市场深化改革、源网荷储协同落地成为核心发展方向。2026 年公司将推动实现全面 AI 驱动的业务创新升级、流程重塑和组织转型变革，进一步加大 AI 技术基础能力、时序预测模型、AI 智能体应用等领域的研发与实践投入，通过扩大发用电资产与电力负荷用户链接规模、提升资源调节与供需匹配

能力、实现“源网荷储”协同优化，做大能源服务与运营业务规模，力争电力交易规模增长5倍以上。未来通过不断提升经营质量与企业价值，致力于为全体股东创造长期稳健的回报。谢谢关注！

4、你好！公司毛利情况还是相当好的，差不多20亿的毛利，为何净利润那么低呢？是销售跟管理费用太高吗？请简单解释一下。还有新电途平台空间非常广阔，公司需要像美团一样不停地巨额投入吗。何时能稳定贡献盈利？谢谢！

答：您好，一方面公司对非核心业务的存量业务进行了充分的资产减值计提，对25年当期利润有所影响，后续对公司业绩的影响基本消除；另一方面，公司新电途聚合充电、电力交易等高增长业务前期相关投入较大，未来将持续为上市公司贡献利润。谢谢！

5、董秘您好！年报显示2025年公司平台运营业务毛利率高达近55%，且整体交易电量超60亿度。请问‘九功AI能源大模型’在参与电力现货交易和虚拟电厂聚合中，具体的商业收费模式是怎样的（是按交易流水抽成、节约电费分成，还是按SaaS软件年费收取）？2026年公司整体交易电量的目标预期是多少？

答：您好！公司基于朗新九功AI能源大模型和电力交易智能体直接参与电力市场，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，通过度电收益分成、交易服务费和AI交易产品服务等方式实现收益。2026年，公司将力争实现电力交易规模同比5倍增长。谢谢！

6、近期媒体报道中提到，公司的算电协同不仅是内部优化，更可能形成‘绿电出海’的新路径。在当前大量跨国企业面临极高ESG指标和绿电指标考核的背景下。请问‘绿电交易与绿证出海’是否已经成为公司2026年的核心增量赛道？目前公司在这块高附加值业务上，是否已经打通了国际认证闭环，或者有了具体的跨国企业标杆客户落地？

答：您好！目前公司的绿电交易业务主要在国内开展，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，

暂不涉及‘绿电交易与绿证出海’业务，谢谢！

7、董秘您好！公司与临港算力合作的‘上海—福建智算集群跨省算电协同’实测非常惊艳，成功打通了算力与低成本绿电的调度。请问该业务在 2026 年能否实现规模化的商业落地？在这种模式下，公司主要赚取的是电网的容量补偿、还是算力中心的电费节约分成？预计今年能否在财报中贡献实质性的营收单列？

答：您好！公司与上海临港算力中心携手共建虚拟电厂平台，完成智算百卡集群多任务算力跨省快速转移技术实测，率先探索出算电协同规模化落地路径，2026 年，公司将持续深化并拓展更多的算电协同业务合作。未来，在算电协同业务模式中，公司将通过虚拟电厂平台建设、能源运营和电力交易等多种方式实现收益。谢谢！

8、请问公司在虚拟电厂业务方面的发展战略是什么？未来如何进一步提升市场份额和盈利能力？

答：您好！公司在能源互联网领域深耕 13 余年，搭建并运营生活缴费、聚合充电、虚拟电厂、智能微电网、零碳园区等能源场景，汇聚海量电力用户资源与可运营数字化能源资产，沉淀海量高质量的数据资源，为“朗新九功 AI 能源大模型”的训练提供坚实数据支撑，也为公司持续构筑 AI 技术领先优势奠定核心基础。依托“朗新九功 AI 能源大模型”的高精度时序预测能力，公司构建起以“九功”交易智能体为核心的 AI 交易体系，可对电价波动、负荷曲线及新能源出力等关键要素实现精准预测，以此提升市场价格发现效率，并围绕电能量交易、调节力交易、虚拟电厂、智能微电网、零碳园区、算电协同等多元能源场景拓展价值收益空间。谢谢关注！

9、董秘您好！新电途注册用户已突破 2700 万。随着国内新能源车渗透率极高，面临特来电、星星充电等重资产运营商的激烈竞争，新电途这种轻资产聚合平台，目前是否已经实现了单体盈利？未来公司将如何保持能源互联网业务超过 50%的高毛利率不被同业价格战挤压？

答：您好！新电途聚合充电业务近两年已步入高质量发展阶段，2025 年度，新电途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。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，是国内运营规模领先的第三方聚合充电平台。未来，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，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，利用朗新九功 AI 能源大模型和电力交易智能体的技术领先优势，在保持业务规模增长的同时，持续提升盈利能力，实现对上市公司的长期利润贡献。谢谢！

10、董秘您好！2025 年公司计提了约 1.3 亿元的资产减值损失，轻装上阵后实现了净利润 141%的高增长。请问目前公司数字电视等非核心、亏损资产是否已经彻底出清完毕？2026 年及未来，公司是否还会出现大额非经常性损益计提拖累核心主业利润的情况？

答：您好！非核心业务于 2025 已完成相关存量业务的充分资产减值计提，后续对公司业绩的影响基本消除。谢谢！

11、公司在各地推进零碳园区或能源运营时，经常采用与地方国资‘深度合作’的模式。在当前地方财政偏紧、很多环保和工程企业饱受‘应收账款坏账’困扰的宏观背景下。请问公司的这种‘国资出资产+朗新出技术运营’的模式，是否能从底层逻辑上帮公司彻底规避垫资风险和坏账压力？2026 年公司计划在全国新复制落地几个这种城市级或省级的合营标杆项目？

答：您好，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，公司积极参与零碳园区建设和运营，与地方国资合作，充分发挥双方优势，公司以平台运营为主，垫资风险较小，通过汇聚海量电力用户资源与可运营数字化能源资产，以领先的 AI 技术让能源服务与运营更高效、更普惠、更绿色。谢谢！

12、董秘您好！数据要素是 AI 模型的核心。公司深耕电力系统三十年，请问‘九功大模型’训练所依赖的核心电力负荷调度、电网交易数据，

在数据产权归属和合规使用上是如何界定的？面对互联网大厂（如百度、阿里）或 AI 初创公司的跨界竞争，公司如何利用国网生态构建别人难以复制的特许数据壁垒？

答：您好！“朗新九功 AI 能源大模型”的训练数据既包括市场的公开数据，也包括公司能源互联网平台自有的海量高质量业务数据。公司在能源互联网领域创新服务超过 13 年，截至 2025 年底，公司已连接超 6,700 家水电燃热等公用事业机构、为超 5.4 亿表计用户提供账单查询、缴费等线上服务，新电途聚合充电平台注册用户超 2,700 万，累计接入充电运营商 6,600 家、充电设备超 240 万，公司的分布式光伏云平台累计接入规模已超 50GW。经过多年多场景持续运营，公司能源互联网平台汇聚海量电力用户资源与可运营数字化能源资产，沉淀了海量的业务运营与服务数据，同时深度融合公司在电力能源行业近三十年积累的 know-how，为公司构筑 AI 技术领先优势奠定核心基础。谢谢！

13、请问公司近年有没有增持等相关计划？

答：您好，公司高度重视市值管理工作，会持续加强与资本市场投资者的沟通，不断提升经营质量与企业价值，致力于为全体股东创造长期稳健的回报。谢谢关注！

14、能否预告一下朗新科技 2026 年和 2027 年的大致收入目标？

答：您好，2026 年公司将推动实现全面 AI 驱动的业务创新升级、流程重塑和组织转型变革，进一步加大 AI 技术基础能力、时序预测模型、AI 智能体应用等领域的研发与实践投入，通过扩大发用电资产与电力负荷用户链接规模、提升资源调节与供需匹配能力、实现“源网荷储”协同优化，做大能源服务与运营业务规模，力争电力交易规模增长 5 倍以上。未来展望请参阅公司《2025 年年度报告》相关章节。谢谢关注！

15、麻烦介绍一下应收账款在一季度的回款情况和 26 年预期效果？

答：您好！公司过去几年经营性现金流回款情况良好，2026 年一季度回款正常，预计 2026 年全年回款也正常。谢谢关注！

16、公司的平台业务，比如新电途业务，是否已经陷入平台泥沼，持续投入，但是却无法实现盈利？

答：您好！公司的能源互联网平台业务多年来已持续实现盈利，其中，新电途聚合充电作为 to C 平台业务，发展早期需要较大投入形成规模效应，近两年该业务已步入高质量发展阶段，2025 年度，新电途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%，在保持业务规模增长的同时，新电途的盈利能力进一步改善，未来将持续为上市公司贡献利润。谢谢！

17、麻烦说明一下今后三年业绩收入和毛利率大概的展望情况，市值管理有什么措施？

答：您好，2026 年公司将推动实现全面 AI 驱动的业务创新升级、流程重塑和组织转型变革，进一步加大 AI 技术基础能力、时序预测模型、AI 智能体应用等领域的研发与实践投入，通过扩大发用电资产与电力负荷用户链接规模、提升资源调节与供需匹配能力、实现“源网荷储”协同优化，做大能源服务与运营业务规模，力争电力交易规模增长 5 倍以上。未来展望请参阅公司《2025 年年度报告》相关章节。公司高度重视市值管理工作，会持续加强与资本市场投资者的沟通，积极传递公司价值，努力通过稳健的业绩成长和价值创造回报投资者。谢谢关注！

18、股东减持背景下能不能争取国资接盘？可能将显著减小对股价的影响，或者加大力度大股东增持？

答：您好，感谢您的建议，公司将坚定践行“AI+能源”核心战略，坚持合规经营，不断提升经营质量与企业价值，致力于为全体股东创造长期稳健的回报。谢谢关注！

19、请问公司一季度业绩如何？

答：您好！请关注后续公司一季度的业务公告，谢谢！

附件清单

无

日期

2026 年 4 月 10 日