

## 南方电网综合能源股份有限公司 关于战略规划 2026 年度执行重点计划的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

### 特别提示：

1、由于本执行计划是基于南方电网综合能源股份有限公司（以下简称“南网能源”或“公司”）现阶段情况制定的发展目标及重点任务，本公告中涉及的未来计划、目标等前瞻性陈述，均不构成公司对投资者的实质性承诺。

2、由于宏观经济环境、行业发展形势和市场环境持续变化，公司战略规划 2026 年度执行重点计划的实际执行情况存在一定的不确定性。敬请投资者注意投资风险。

南网能源二届四十次董事会会议审议通过了《关于南方电网综合能源股份有限公司战略规划 2026 年度执行重点计划的议案》，现将有关情况公告如下：

### 一、战略规划 2025 年度执行重点计划完成情况

2025 年公司坚决落实董事会制定的战略规划，加快推进战略转型。2025 年前三季度，公司实现营业收入 262,877.10 万元，同比增长 15.37%，归属于上市公司股东的净利润 34,235.65 万元，同比增长 125.08%。公司围绕战略方向重点完成了以下工作：

在加快向“多能协同+高端服务”拓展方面，聚焦经营主业，优化投资策略，统筹推进了“服务倍增”“节能倍增”等重点专项任务，公司已新增节能服务面积 519 万平方米（投资及服务），同比大幅增长 119%，新增服务业务合同额 5.5 亿元。公司取得广东省及广州市首批虚拟电厂运营商资质，售电交易服务实现“零”的突破。系统梳理面向建筑、工业、城市、电网、园区等多元应用场景的综合性解决方案，提供涵盖电能、冷热、工业气体等多种能源，打造 13 类标准

化项目产品。召开全国首个零碳园区产品发布会，系统性向市场推出了覆盖零碳园区全生命周期的一站式的整体解决方案。

在强化节能降碳核心板块方面，高起点、高标准实施国家部委、央企总部等节能标杆项目，与中国气象局、国家机关事务管理局等签订高端节能服务合同，推进集团类业务，开展国铁集团、中国诚通集团等集团客户试点项目。

在打造科技创新型企业方面，与华为、清华大学深圳研究院共建“外部引智+内部融合”的科产融合协同生态，打造科技创新与成果转化应用重要阵地，聚焦节能、智慧能源、场站运维等开展装备产品自主开发，重点推进高效冷站智能优化控制、湿热环境制冷节能技术研究、AI+虚拟电厂等 31 项节能降碳科技项目。

在风险防控方面，动态处置低效资产，生物质项目有序退出。阳山公司已不再纳入公司合并报表范围，藤县生物质及赤水生物质公司经营情况大幅改善，拟挂牌转让。深化应收账款专项治理，截至 2025 年 11 月底，公司应收账款增幅低于收入增幅 3.9 个百分点，有效降低经营风险。

## **二、战略规划 2026 年度执行重点计划整体工作思路**

公司 2026 年度仍处于重要的战略机遇期。政策方面，2025 年中央经济工作会议将“坚持‘双碳’引领，推动全面绿色转型”列为明年八大重点任务之一，国家“双碳”战略导向为综合能源产业发展提供良好政策环境。市场方面，绿色能源消费趋势带来广阔市场空间。当前，“第五能源”节能服务市场需求旺盛，预计全国节能服务产业前景广阔。同时，新能源行业中通过单纯投资低技术门槛项目获取收益的业务已成“红海”，新能源全电量入市等政策陆续出台，项目投资收益不确定性加大。因此，公司将按以下思路制定公司战略规划 2026 年度执行重点计划：

### **（一）锚定转型升级，优化核心业务布局**

结合公司前期业务布局调整及行业政策与市场形势变化等因素，继续发挥综合能源领域的专业优势、技术优势，坚持“精益投资+高端服务”并重的转型方向，健全“投资+服务+产品”业务形式。聚焦工业节能和建筑节能两大业务基本盘，不再新增投资综合资源利用业务。

继续开展“节能倍增”“服务倍增”等相关行动，重点拓展工业节能及建筑节能领域的高端服务业务。在工业节能领域，深耕高效冷热供应业务，积极开展生产过程节能，拓展多能协同、零碳园区、交能融合、智能微网、虚拟电厂等业

务，不断完善和优化响应新能源全面入市应对策略，不再新增持有光伏等智慧绿电项目，制定资产持有策略和优化安排，推动由持有智慧绿电项目向多能协同与智慧运营转型。在建筑节能领域，提升源端、运输端、末端优化控制等全过程建筑节能管控技术能力，加强重点区域、重点行业及重点集团客户规模化市场开发能力，强化客户服务能力，高质量扩大业务规模。

## **（二）优化市场开发机制，健全产品体系**

优化市场开发机制，构建新型商机管理体系，巩固集团合作、政企协同、行业协会、产业链延伸、市场开发服务商等创新营销渠道，打造合作生态。深化产品体系建设，推进全生命周期管理，聚焦产业制高点挖掘技术创新和成果转化。

## **（三）强化科技创新，打造核心竞争优势**

牢固树立科技创新是最重要的核心竞争力的理念，发挥业务场景优势，聚力推进综合能源技术和产品突破。以科技创新为驱动、以商业模式创新为核心、以管理创新为保障，持续深化核心能力打造，构筑公司高质量发展护城河。

## **（四）提升运营服务能力，夯实发展基础**

着重提升项目运营管理能力，持续迭代优化组织模式和数字化转型，实现资产质量和效能的提升。突出客户视角，以产品质量、服务态度增强客户粘性，强化客户关系管理，将客户关系工作与生产经营深度融合。

## **（五）加强市值管理，深化资本运作**

将市值管理提升至公司战略层面，增进市场认同和价值实现，切实推动公司投资价值提升，增强投资者回报。依法合规开展信息披露，持续强化投资者关系管理。注重产业与资本良性互动，积极开展并购整合，加快推动再融资等工作，研究通过资产证券化工具提升资产价值，拓展业务空间，培育产业发展。

# **三、业务计划安排**

2026 年，公司将持续做强做优做大核心业务，找准找好增量业务，建立起“成熟业务、增量业务、新赛道业务”梯次衔接、协同发展的产业体系，推动公司提高发展质量，迈入发展新阶段。

## **（一）加快做大成熟业务**

聚焦重点区域、重点行业及重点集团客户，丰富营销渠道，优化业绩激励，持续完善节能产品体系，高质高效推动建筑与工业节能规模化发展，持续做大供冷热业务。以服务国家部委、地方政府节能降碳为抓手，通过标准化服务流程与

精细化运营，提升项目全周期管理效能，夯实主营业务市场领先地位。

## **（二）做深做广增量业务**

一是成熟业务细分领域做增量。发展绿色建筑业务，丰富主动节能、被动节能和终端技术方案，提升绿色建筑实现能力。发展深入工艺流程节能，深入制造流程、设备及控制过程，开展紧密服务于生产的节能业务。挖掘客户需求，发展清洁供暖与热泵业务。探索制气供气高价值场景，发展气体业务。

二是创新商业模式做增量。改变传统重资产模式，发展轻资产节能，以“管理平台+服务+科技产品”挖掘增量市场，为客户提供涵盖能碳诊断、规划、系统集成、数智平台、能碳交易及精益运营的一站式综合节能高端服务解决方案。通过创新商业模式积极构建多方共赢的合作生态，持续提升咨询、设计、工程、运检、资产管理及交易等服务能力。

三是提升创新发展能力做增量。加速物联网与 AI 融合，开发新一代能效优化算法。聚焦零碳园区、零碳工厂等场景，打造标准化解解决方案。拓展虚拟电厂与碳市场衔接服务，提升源荷聚合能力。推动电碳算协同应用，拓展数据中心节能业务。

## **（三）前瞻探索新赛道业务**

探索氢能等新业务，建立健全未来业务孵化机制，积极向高附加值产业延伸。

## **四、重点任务**

公司围绕战略管控、效率效益、产业引领、资本运作、公司治理、运营管理、人才发展、创新驱动、数字化、文化强企、市场开发及产品等十一个维度制定 2026 年度战略规划实施重点任务，保障公司战略规划 2026 年度执行重点计划落实落地。

特此公告。

南方电网综合能源股份有限公司

董事会

2025 年 12 月 24 日