

南方电网综合能源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-006

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
活动参与人员	国泰海通证券 吴杰；华源证券 蔡思；平安养老 金浩枫 孙浩然
时间	2026 年 7 月 17 日
地点	广州
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会工作部：程国辉、陈冰倩
交流内容及具体回答记录	1. 请介绍公司 2026 年一季度经营情况，公司全年业绩预期如何？ 答：2026 年一季度，公司整体经营平稳有序，实现营业收入 7.83 亿元，同比增长 12.97%。收入增长主要得益于上一年节能业务巩固拓展，多个节能项目如期投产，为公司营收增长提供保障。2026 年一季度归母净利润为 8,558.12 万元，同比小幅下降 6.31%，主要原因是受区域供需结构变化影响，智慧绿电项目收益有所下降，收益阶段性下滑。 公司始终坚持稳中求进工作总基调，聚焦服务新型电力系统和新型能源体系建设，加快向“精益投资+高端服务”并重转型，健全“投资+服务+产品”业务形式，深入开展“节能倍

	增”“服务倍增”等行动，重点拓展节能降碳及智慧能源领域的高端服务业务。随着公司加快向多能协同与智慧运营转型、服务业务占比提升，整体盈利结构有望进一步优化，经营基本面持续改善。公司将继续发挥综合能源领域的专业和技术优势，通过加快做大成熟业务、做深做广增量业务以及前瞻探索新业务，公司将持续平稳健康发展，相关经营数据请以公司后续定期报告及临时公告披露信息为准。 2. 公司建筑节能项目的商业模式是怎样的，主要包括哪些客户类别？ 答：公司目前开展的建筑节能服务是指向客户提供既有建筑综合节能服务和新建建筑（园区）高效的供冷、供热（水）、照明等一站式综合节能服务。对于既有建筑，主要通过节能改造，降低客户用能成本，以节能改造后双方认可的节能效益回收投资并赚取利润；对于新建建筑，主要通过投资并运营新建建筑高效用能系统，根据客户协商或实际使用的电量、冷量、热量、气（汽）量等回收投资获取利润。同时公司通过不断对“看能”系统迭代升级，实现对建筑节能项目的全生命周期的能效管理。公司建筑节能业务收入来源主要包括：（1）对客户的用能费用进行能源托管，通过节能技术获取节能收益；（2）与客户按照项目节能效益进行分成；（3）根据向客户供冷量、供热量乘以约定单价向客户收取。客户类别主要包括公共机构、医院、学校、通信、轨道交通等重点领域。 3. 公司在虚拟电厂和电力交易等新业务方面取得了哪些进展？
--	--

	答：公司持续深耕电力市场化新业务，在电力交易、虚拟电厂领域实现阶段性突破与规模化落地。电力交易业务布局持续完善，公司售电业务资质已实现南方五省区全覆盖，顺利取得广东、广西、广州首批虚拟电厂运营商资质，售电代理交易、绿电绿证交易业务均实现常态化落地，截至 2026 年 6 月底，绿证累计销售量超过 70 万张，业务规模稳步提升、市场拓展成效显著。技术研发层面，公司聚焦“AI+虚拟电厂”节能降碳核心方向，推进虚拟电厂智能聚合决策、数字化底座升级等重点研发项目，搭建源网荷储协同优化、多主体可调负荷智能分配算法模型，持续夯实技术壁垒。业务落地方面，公司虚拟电厂聚合规模已超 50 万千瓦，正依托国家能源局“多类型资源聚合虚拟电厂示范项目”、佛山禅城公共机构虚拟电厂项目持续扩大资源聚合规模，积极布局分布式光伏聚合、公共机构楼宇柔性负荷调控、光储充一体化协同、电算协同等多元应用场景，不断完善参与电力现货、辅助服务、需求响应等多市场品种的服务能力。后续公司将持续迭代优化“虚拟电厂+”商业模式，依托数字化能源服务能力，助力上下游企业节能降碳、提质增效，持续拓宽业务发展空间。 4. 在当前电力市场化加速推进背景下，公司开展电力交易业务，与同行相比，具备哪些优势？ 答：电力市场化改革加速推进，为公司电力交易业务打开了新的发展空间。相较于传统售电公司或单一发电企业，公司依托央企平台资源、深厚的用户侧积累及全链条综合能源服务能力，形成了三方面的差异化竞争优势：
--	--

	一是用户侧资源积淀深厚，客户服务能力突出。公司长期深耕用户侧综合能源服务，落地布局了大量节能托管等综合能源项目，积累了一批用能稳定、关系粘性强的工商业客户群体，为开展市场化售电提供了坚实的用户基础。公司依托“自有托管用户+外部拓展”的多元化资源体系，常态化开展市场化售电、虚拟电厂运营、绿证、碳服务以及智能运维等一体化综合能源服务业务，精准掌握南方五省及多区域交易规则、用户用能特性，拥有成熟完善的售电服务体系，落地适配、用户服务能力更具竞争力。 二是数字化平台赋能，交易与调度能力兼备。公司依托自研“启成”数字化能源管理平台，构建了涵盖能源管理、电力交易辅助、虚拟电厂运营的数字化支撑体系，积累了成熟的大数据分析、竞价策略优化、用户负荷智能调控技术经验，在广东推动虚拟电厂、需求响应试点项目中，实战赋能灵活性资源调度运营。公司依托专业研发团队持续迭代优化平台，可对标行业先进技术，打造适配电力市场的智能交易系统，为业务开展提供坚实技术支撑。 三是全产业链资源整合能力突出，构建协同共生产业生态。公司有效盘活整合综合能源服务领域上下游可调负荷、分布式光伏、储能等各类分布式资源，与各大发电企业、设备厂商、大型终端客户等主体建立长期稳定战略合作关系，形成资源互补、协同发展的良性产业生态。通过打通电力交易上下游壁垒，高效整合各类市场资源，为全链条电力交易业务规模化落地、价值提升提供有力保障。
--	--

	5. 行业竞争加剧，公司在客户、资金、技术上的核心竞争力体现在哪里？ 答：面对行业竞争加剧，公司的核心竞争力主要体现在以下方面：一是经验和技術优势。公司深耕节能服务多年，业务覆盖钢铁、汽车、建筑等多个行业，积累了丰富的系统集成经验与行业领先的标准体系。公司加速向能源科技型企业转型，构建了“揭榜挂帅+专职团队”等创新管理机制，重点推进 AI+ 高效冷站、AI+虚拟电厂等 36 项科技项目研发。截至 2026 年 6 月底，累计拥有授权专利 115 项，其中发明专利 32 项，牵头或参与制定国际、国家标准 15 项，技术护城河持续加固。 二是团队和项目管理优势。公司建立了领军、拔尖、强基三级人才库，并拓展战新产业人才库，在库人数达 400 人，其中领军级专家 7 人、拔尖级专家 14 人。通过多年实践，公司构建了完备的项目开发、运维及安全保障体系，已为 1100 多个项目提供一站式数字化运营服务，实现项目全生命周期精准管控。三是品牌和市场影响力优势。公司在中国节能协会三大领域（工业、建筑、公共设施）均获 5A 最高评级，多个项目获评优秀示范案例，品牌美誉度持续提升，有效构筑了差异化竞争壁垒。四是融资和信用优势。公司作为南方电网公司旗下专业化节能服务上市平台，具备良好的市场信用和低成本融资能力。截至 2026 年一季度末，公司注册资本约 37.88 亿元，净资产约 79.06 亿元，资产负债率 66.07%，稳健的资产结构和多元化的融资渠道为公司高质量发展提供了坚实保障。综上，公司“技术+团队+品牌+信用”四位一体的核心竞争力，构成
--	---

	了区别于竞争对手的独特优势。 6. 公司 2026 年在业务发展上有什么具体的计划？ 答：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。具体包括： 第一，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，高质高效推动节能降碳与智慧能源业务规模化发展，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。 第二，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，拓展数字基础设施节能降碳业务。 第三，前瞻探索新业务。公司积极稳妥向高附加值、高成长性产业赛道延伸拓展。公司目前已完成高效节能热泵、基于节能降碳的气体业务、电能质量治理、碳业务、新型储能及绿电氢能的对外业务发布，明确业务落地实施路径与工作推进计划，综合能源业务版图再度扩容升级。 7. 公司后续将通过哪些具体举措开展市值管理，进一步提升公司投资价值？ 答：公司已将市值管理作为一项长期的战略管理行为，作为一项长期性、系统性的工作有序推进：一是完善制度保障，公司已发布《市值管理制度》，建立董事会领导、管理层主导、跨部门协同的工作体系，明确将市值管理纳入经营业绩考核，确保责任落实、执行到位；二是持续优化资产结构，稳妥有序推进低效、非核心资产处置，提升整体资产质量和运营效率，夯实价值基础；三是强化并购整合赋能，围绕节能降碳、智慧能源主业推动补链、延链、强链的优质标的整合，通过外延式发展增强核心竞争力与成长动力；四是稳定提升股东回报，严格落实《未来三年（2025-2027 年度）股东回报规划》，确保每年现金分红不低于当年可分配利润的 30%，积极推动一年多次分红，切实回馈投资者；五是深化投资者关系管理与信息披露工作，常态化举办业绩说明会、策略会、线上线下交流等活
--	--

	动，保持与投资者持续高效沟通，持续提升信息披露质量，提高市场对公司内在价值的认同。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无