

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: 2025-005

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（东吴证券举办的上市公司精品交流会）
活动参与人员	参加东吴证券举办上市公司精品交流会的投资者
时间	2025 年 7 月 3 日
地点	深圳
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会工作部：任嫣然
交流内容及具体回答记录	1. 请问南方电网会为公司带来哪些方面的支持？ 答：南方电网对公司的支持包括：一是集团的品牌形象为公司快速切入市场，获取客户信任奠定了良好基础；二是集团的客户资源为公司带来了较易建立的客户关系和更为可控的合作风险。紧密依托这种渠道优势，有利于公司建立更具竞争力的商业模式，有利于更快速度的发展壮大；三是集团在资金、资质、技术、人才等方面的大力支持，使得公司获得发展的高起点和大舞台。 2. 公司建筑节能业务的商业模式是怎样的？该块业务收益如何？ 答：公司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。2024 年公司建筑节能业务实现营业收入约 9.49 亿元，一直以来保持平稳较快增长。 3. 请问公司认为建筑节能行业未来的市场空间有多大？ 答：我们认为建筑节能行业未来的市场空间是巨大的，一是国家和地方加强对运行能耗及能效监测管控，推进既有建筑节能绿色化改造，大力推进实施公共建筑节能降碳改造，这为建筑节能业务今后的快速发展提供了良好的政策导向；二是根据相关机构统计，国内存量建筑仅有少数采用了先进的能效改进措施，此外每年新增建筑数量巨大，建筑节能市场潜力大；三是出台了一系列利好节能业务的“顶层设计”，为行业向上发展注入强大动力，中央部委多次出台政策强制要求降低建筑能耗、减少碳排放、实现绿色可持续发展。积极推广合同能源管理等市场化节约能源服务，通过提高新建建筑节能标准、推进既有建筑节能改造，优化用能机构，鼓励设备以旧换新等措施，显著减少能源损耗，提升能源利用效率。 4. 公司工业节能和建筑节能业务的客户分别都有哪些？ 答：公司目前工业节能的分布式光伏业务主要针对工商业用户，项目涉及汽车制造、家电、烟草、造船、机械重工、生物制药、食品加工、仓储物流等多个行业，服务过的客户包括东风日产、广汽本田、四川长虹、美的、可口可乐、TCL、海
--	---

	信等大型企业。 公司主要在医院、学校、通信、轨道交通等重点领域开发建筑节能市场，一是在医院领域，公司已逐步形成独特的优势，为医院的用能系统改造、设备运维、数字化后勤等方面提供综合性服务，目前正在合作的有南方医科大学南方医院、广州市妇女儿童医疗中心、惠州市第三人民医院等多家三甲医院；二是在学校领域，公司已为广东外语外贸大学北校区、岭南师范学院、南海中学实验学校等多家大学、高职、中学以及小学提供节能改造服务；三是在通信领域，公司聚焦三大运营商机楼节能改造；四是在轨道交通领域，公司已开发实施青岛北站、长沙南站、南宁东站等项目。 5. 公司建筑节能业务的客户主要分布在哪些区域？ 答：公司建筑节能业务主要集中在华南地区，另外在华东、华北、华中、西南等地区也有项目。此外去年底公司组建北京工作组全面支撑国管局全国节约型机关创建行动，为多个中央国家机关、部委提供高端节能咨询服务，与国家国防科工局、国家林草局等签订节能服务合同，为公司建筑节能业务发展开拓了新的领域和空间。 6. 请问公司生物质项目亏损的主要原因是什么？ 答：由于燃料价格、项目融资成本较高、项目转型条件受限等综合因素影响，近几年公司生物质项目出现亏损。公司严格执行董事会“坚决退出非优势领域”的工作部署，战略退出生物质业务。公司于 2024 年 12 月向法院申请阳山和昌菱两家生物质项目公司破产，目前相关工作有序推进中。对于项目机
--	---

	组状态较好的藤县和赤水项目，目前正常启机运营，藤县项目已于今年一季度实现盈利，后续将根据市场实际情况推进相关工作。 7. 请问公司投资的项目自有资金和贷款的比例是多少？ 答：公司开发的项目使用自有资金的比例在 30%左右，使用银行贷款的比例在 70%左右。 8. 公司提出由“投资持有”为主向“投资持有+高端服务”并重转变，请问公司打算从哪几个方面做好高端服务呢？ 答：公司计划从以下三个方面做好高端服务：一是完善服务产品体系。基于公司持有项目形成的能力及电网背景，我们对用户的需求有更深入和更透彻的理解，公司在全国拥有超 800 多个节能和综合能源利用项目，分布 24 个省区，我们通过运营自身的项目，完善产品体系，包括能源管理服务、资产运检服务、市场交易服务以及源荷聚合服务等，满足各类市场主体的差异化需求。二是提升全链条服务能力。公司将通过全面提升综合能源咨询设计、工程建设、运维服务全链条服务能力，形成投资、品牌、服务优势，构建全方位、多层次的服务体系。三是优化数字服务平台。公司将开发运营数字化平台，为海量分布式新能源、工商业客户和产业园区提供更加智能高效的服务。
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、	无

提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
--------------------	--