

证券代码：301638

证券简称：南网数字

南方电网数字电网研究院股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-008

日期	2026年4月22日
投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度集体业绩说明会的投资者
时间	15:00-16:30
地点	全景网在线平台
上市公司接待人员姓名	董事长：刘育权 总经理：胡荣 总会计师兼董事会秘书：杜伟伦 独立董事：郭飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 2026年公司在电网数字化、企业数字化与数字基础设施三大业务上的战略侧重点有哪些调整？</p> <p>答：2026年，在电网数字化领域，公司将持续推动电鸿+AI的生态建设，发挥电鸿的互联互通特性，将电鸿升级为能源行业的电鸿。发挥电鸿+各类场景的链接效应，充分打造一个互联互通、性能可靠的支撑底座，为业务场景赋能。同时，公司依托为南方电网打造的数字生产、数字基建整体解决方案，结合新型电力系统的建设需要，向能源行业或其他重资产行业输出。在去年业务的基础上，推动业务的标准化、规模化，争取实现更大的增长。</p> <p>在企业数字化领域，国产ERP的替代成为了新的业务机会，公司将按照标准化、产品化的思路，提升可复用能力，以此推动业务增长。同时，公司将持续推动软</p>

件平台系统 AI 架构的原生工作，让 AI 赋能覆盖到各个领域。

数字基础设施方面，今年政府工作报告首次把算电协同写入了工作报告中。南网数字将基于数智赋能战略支援部队的功能定位，在算力基础设施建设，特别是智算基础设施方面做好充足准备。把握好算电协同的大趋势，为广大客户提供更加安全、高效、可靠的服务。此外，随着电碳算协同的快速发展，新型的、多站合一的融合型的基础设施将会随之发展，公司将与社会各界广泛合作，探索此类设施如何融入城市算力网，发挥更大的社会价值。

2. 行业竞争格局（含互联网、IT 厂商、同业国企）加剧，公司的核心壁垒与差异化优势体现在哪里？

答：在国家“双碳”战略目标实施与新型电力系统建设的大背景下，公司构建了融合“云-管-边-端-芯”的数字化总体框架，以电力系统全环节的数据为生产要素来优化电网生产运营，以人工智能和大数据等数字技术促进电网高效、科学决策，通过技术积淀与创新实践形成核心竞争力。具体体现在以下几个方面：

持续推动科技产业融合，筑牢核心技术优势。公司重点围绕量子传感、物联操作系统、电力人工智能平台等领域加大技术攻关力度，推动一批原创技术实现突破，打造“人工智能 AI+电鸿+数字电网技术”的核心竞争力。

资质认证全面完备，服务保障能力突出。公司旗下子公司持有软件领域最高等级 CMMI5 级证书，并通过信息系统建设和服务认证（CS4）、业务连续性管理体系（ISO22301）认证。基于完善的客户服务体系，公司提供全年 7×24 小时快速响应支持服务，在重大活动电力保障、突发公共事件处置、极端天气电网抢修等场景中展现出强大的实战支撑能力。

客户资源底蕴深厚，合作生态持续扩容。公司依托在电力能源数字化转型业务中的长期实践，积累了大量优质电力能源企业客户资源，在发电、储能、电网数字

化等领域开展深入合作,形成辐射全国多区域的优秀工程交付案例,赢得了行业客户的高度认可。同时,公司成功将合作边界拓展至交通、城市建设等多个关键领域,与中国建筑、中国交建、中国铁建、国机集团等核心客户建立了长期稳固的合作伙伴关系,形成了跨领域、多层次的客户生态网络。

品牌影响力显著,市场认可度高。公司厚植企业文化软实力,完成了品牌认知从“无”到“有”的深刻构建。“电鸿”“伏羲”“大瓦特”等一系列自主品牌获得全国品牌故事大赛等重大赛事奖项,已成为定义行业、引领生态的标志性符号。

3. 公司的芯片除了电网方面,还会向其他领域发展吗?

答:“伏羲”芯片重点面向配网保护测控,生产监测和网络安全领域进行推广,主要应用于电力专用芯片及模组(“伏羲”主控系列芯片、安全系列芯片、北斗系列芯片)等产品,后续将开展在智能终端、低压通信领域的芯片研发和推广应用工作。

4. 研发投入持续增长,如何平衡短期投入与中长期商业化回报,核心技术的变现路径是否清晰?

答:公司合理统筹研发节奏,长短周期统筹布局,以成熟业务保障短期盈利现金流。在研发模式上打造“一体三环”研发模式。公司研发中心作为“内环”,面向战略性新兴产业,围绕前瞻性技术,开展下一代产品研发;子公司研发部门作为“中环”,基于成熟共性技术与平台的应用,开展当前市场需要的标准化产品研发;子公司事业部作为“外环”,加强工程应用研发、集成创新研发,负责研发成果的产业化落地,稳步推进技术规模化、商业化,提升长期价值回报。

5. 面向新型电力系统与信创大趋势,公司核心技术(如操作系统、AI大模型、芯片)的迭代节奏与落地场景如何规划?

答:2026年度,公司将筑牢“人工智能 AI+电鸿+数字电网技术”技术底座,深耕价值应用场景。

一是升级“电鸿”4.0系统，强化芯片核心技术研发，推动“电鸿+”软硬件产品产业化应用，优化APP全生命周期策略设计与精细化管理，加速“电鸿”技术能力向电力核心业务领域深度延伸；二是迭代升级新一代人工智能平台，夯实电力行业大模型应用底座，构建高质量数据集共享平台，研发多模态数据自动标注工具链，为“AI+”业务场景规模化落地提供坚实技术支撑；三是加快电碳算协同关键技术攻关，升级电碳算协同运营平台，实现异构算力资源的统一纳管、碳效智能评估与动态调度。

6. 算力与数据要素业务的商业模式和盈利预期是怎样的？合规前提下如何释放数据价值？

答：公司积极开展电碳算协同建设，正在开展电算运营商业模式研究，拟构建短中长期分阶段差异化商业模式。同时持续做强数据采集、供给、运营全链条服务，依托南方能源行业可信数据空间，探索新的变现模式，最大化发挥数据要素流通战略价值。

7. 公司从“项目建设”向“平台+服务+运营”转型的进展如何？对未来收入结构与毛利率有何影响？

答：公司坚持以数字电网建设为核心，推动业务从单一项目建设向“平台+服务+运营”转型。针对电网数字化业务，公司将深耕电鸿智能硬件业务，系统推进电网标准化的数智化、电鸿化建设改造，推动“南网电鸿”成为能源工业生态数字基座；针对企业数字化业务，公司将抢抓信创转型机遇，将电力数字化核心能力产品化、标准化，面向能源电力及资产密集型行业拓展企业数字化服务；针对数字基础设施业务，公司将夯实算力基础设施、绿能云等底座平台，面向能源、交通、工业制造等外部市场，提供标准化算力产品与云服务解决方案。

未来收入结构方面，公司重点发展业务的收入占比将逐步提升；毛利率主要受后续收入结构及市场竞争影响。

8. 外部市场拓展（南网以外及跨行业）面临的主

要壁垒是什么？2026年有哪些重点突破方向？

答：公司虽已在人工智能大模型、智能传感器、电鸿物联感知设备等领域形成关键核心技术能力，并积累了丰富的数字化转型技术经验，但由于电鸿物联感知设备等产品在电网以外能源领域全面推广需要一定的培育周期，可能因电网外部市场投资计划变化、市场认可度不足、产品市场开拓能力不强，导致业务增长不及预期。此外，其他行业领域对技术的需求与电网领域存在差异，公司跨行业技术迁移能力若无法及时提升，可能错过行业发展窗口期，影响在新领域的市场布局。公司将持续强化跨行业市场开拓力度，聚焦与能源业务协同性较强的智慧城市、交通、水务、政务等领域，加快核心技术与产品的场景化适配与迭代升级；健全跨行业营销体系，加强与行业集成商、渠道伙伴的战略合作，汇聚外拓合力，提升市场拓展与品牌推广能力；持续提升技术迁移与场景创新能力，加快形成可复制、可推广的跨行业解决方案，稳步提升外部市场认可度与业务占比，降低市场拓展不及预期带来的经营风险。

9. 对2026年行业景气度与公司业绩增长的核心驱动因素与潜在风险如何判断？

答：在双碳目标与数字中国战略双重驱动下，电力数字化行业迎来快速发展，人工智能、数字孪生、自主可控等关键技术加速落地应用，全国电力数字化投资规模持续攀升，行业整体保持稳健向好态势。

公司将紧抓行业发展机遇，在数字电网核心领域持续强化技术研发与产品创新，聚焦电网智能化、数字化核心场景优化解决方案。在企业数字化领域持续强化技术研发与方案创新，深耕重点行业数字化场景，不断提升产品与服务能力，助力各行业数字化转型与高质量发展。在数字基础设施核心领域持续加大技术创新与市场拓展力度，积极推进网络、算力、数据中心等相关业务落地。

10. 与控股股东南方电网的关联交易机制是否合理，未来有无进一步市场化的安排？

答：公司主要采用公开招标方式获取关联业务，南方电网采购采用市场化定价方式，各类项目一般委托有经验的第三方咨询或设计单位编制项目估算及概算，并一般由独立的第三方单位进行专业评审，南方电网依据评审意见按权限进行审批后确定限价标准。各类项目的采购限价根据审批的估算及概算设定控制在定价标准范围内；各类设备或主要材料的采购限价根据市场及历史采购价确定。公司在计算自身成本的基础上，结合上述定价标准、产品的毛利及市场竞争情况综合确定产品或服务报价。

后续，公司将积极拓展发电集团及地方能源国企等外部增量市场，以标杆项目引领行业复制；稳步开拓智慧城市、交通水务等跨行业新赛道，依托技术与生态合作扩大市场版图；围绕“电鸿”物联操作系统、“大瓦特”人工智能大模型等培育期核心产品构建产业协同生态，完善营销机制、汇聚外拓合力、深化品牌建设，全面提升市场份额与行业影响力。

11. 公司自主研发了世界首套微型智能电流传感器，这款产品市场应用前景如何，目前销量如何？

答：微型智能电流传感器，可非侵入式测量 500V 以下低压线路的电流，温度等状态量。该产品目前可应用于智能变电站、智能配电房及户外低压线路监测，具备较好的市场前景。

12. 公司作为南方电网旗下核心数字化平台，业务增长与行业景气度持续向好，但近期股价持续震荡偏弱，未能充分反映公司基本面与行业发展前景。请问管理层如何看待当前的股价表现？后续在市值管理、投资者沟通方面是否有相关安排，以更好传递公司价值？

答：公司股价受宏观经济、行业政策、市场情绪等多重因素综合影响波动较大，敬请广大投资者理性看待、审慎关注公司股价变化。公司以经营业绩夯实价值根基，规范信披，畅通投关沟通，坚持合理股东分红，严守合规底线，多措并举做好市值维护与价值传递工

	<p>作。</p> <p>13. 2025 年现金流表现如何？资本开支与募投项目的落地节奏是否符合预期？</p> <p>答：2025 年度，公司现金及现金等价物净增加额 5.05 亿元，其中经营活动产生的现金流量净额为 17.32 亿元，主要由于销售商品、提供劳务收到的现金有所增加；投资活动产生的现金流量净额为-37.02 亿元，主要为使用闲置募集资金进行现金管理；筹资活动产生的现金流量净额为 24.75 亿元，主要为首次公开发行募集资金到账。</p> <p>公司有序推进三大网级数据中心建设及募投项目落地。公司 2025 年度以自筹资金预先投入募集资金投资项目 2.47 亿元。公司于 2026 年 3 月 27 日召开 2026 年第三次董事会（临时）会议，同意使用募集资金置换预先投入募投项目的自筹资金及已支付的发行费用。</p>
附件清单（如有）	无