

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：2026-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（华源证券策略会）
活动参与人员	鹏华基金、人保资产、招商股权基金、宝弘资产、民沆资产、松山创投、淳辉资本、沁闻投资、鑫融长弘、火线资本、尚欣投资、润义投资、宁银理财
时间	2026年6月16-17日
地点	深圳、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	<p style="text-align: center;">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？</p> <p style="text-align: center;">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。</p> <p style="text-align: center;">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</p>

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. 零碳园区、售电与绿电交易、虚拟电厂等新业务的商业

模式如何？

答：公司立足“综合能源运营商、节能减碳服务商、数智生态提供商”的战略定位，以“投资+服务+产品”的灵活业务形式，为客户提供涵盖诊断、规划、建设、运维、交易及数字化的一揽子综合能源解决方案。针对零碳园区等新业务，采用EMC、BOO、BOT等多种商业模式，并结合自有产品强化服务竞争力与项目投资价值。公司持续推动向“精益投资+高端服务”双轮驱动转型，逐步提升服务业务的营收与利润占比，同时探索进一步拓展产品业务规模，为公司业绩持续的增长提供支撑。

4. 公司在电力交易与虚拟电厂等新业务方面取得了哪些进展？未来有何发展规划？

答：公司在电力交易与虚拟电厂业务领域取得了重要突破。2025年，公司售电业务资质成功实现南方五省区全覆盖，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，代理交易电量突破3亿千瓦时，绿证交易超50万张，代理绿电交易超5000万千瓦时。公司重点推进了AI+虚拟电厂等36项节能降碳科技项目，其中“虚拟电厂智能聚合决策技术研究及启成平台数字化底座能力提升应用示范”项目正在实施，旨在构建多聚合主体电量分配与“源-荷-储”联合优化模型。2026年，公司将持续做强电力交易与虚拟电厂业务，近期将加快分布式光伏聚合、公共机构楼宇、电算协同以及光储充用等多元虚拟电厂场景建设，满足参与需求响应、备用辅助服务、现货等多市场品种能力，同时将持续迭代

“虚拟电厂+”多元商业模式，以数字化能源服务能力赋能企业节能降碳及提质增效。

5. 应收账款与回款周期管理情况如何？节能服务类业务的现金流风险是否可控？

答：公司有序推进从“投资持有”向“精益投资 + 高端服务”转型，节能服务类业务占比稳步提升，应收账款规模与结构持续优化，回款周期有所缩短。公司通过严格客户准入、实施节点付款与阶段结算、加强常态化对账催收等管控措施，应收账款回款质量总体提升，2025 年全年应收账款增幅低于营业收入增幅 14.98 个百分点。节能服务类业务依托市场化节能效益分享、运维服务收费等模式，客户以公共机构、大型工业企业、产业园区等优质主体为主，回款保障性较强，现金流稳定性好，整体风险可控。

6. 2025 年公司财务费用有所增长，请问公司对财务费用控制和资产负债率管理有何规划？

答：2025 年财务费用增加主要系有息负债利息支出增长，随着公司经营规模持续增长，项目投资需求增加，预计未来有息负债规模和利息费用将进一步增长。对此，公司将采取以下措施积极应对：一是加强资金滚动预测，优化资金集中管控，坚持“低备付、高周转”原则，提升资金使用效率；二是进一步加强资金统筹调度，最大限度发挥资金内部统筹效益，实现资金安全性、流动性和收益性的统一；三是积极研究绿色金融政策和资本市场融资工具，争取低息借款与直接融资支持，拓宽公司融资渠道。同时，公司将通过积极推动战略转型，优化

资产结构，提升经营效益，持续改善资产负债状况。

7. 2025 年减值损失大幅减少，未来资产质量与减值风险是否已充分释放？

答：公司定期对资产进行全面清查盘点，对应收账款、闲置资产、低效商誉等不良资产，依规计提减值，并及时披露减值情况。公司将持续开展低效资产治理，使资产匹配主营经营需求，整体资产质量稳步提升。公司将健全资产风险防控机制，常态化开展资产价值动态排查，及时开展减值测试，按照会计准则要求同步计提当期减值，准确反映公司经营状况。

8. 公司对生物质等低效资产的处置进展如何？

答：公司正积极推进低效资产的处置。阳山南电公司于 2025 年 8 月经广东省清远市中级人民法院裁定破产清算，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，藤县项目已实现盈利。公司已审议通过相关议案，拟通过北京产权交易所公开挂牌转让藤县鑫隆源生物质能热电有限公司 60%股权、福建省漳浦县扬绿热能有限公司 100%股权、赤水分公司生物质发电项目资产。同时，经与广西南能昌菱清洁能源有限公司其他债权人及意向投资者沟通，公司已申请南能昌菱公司破产重整并获法院裁定受理。公司将持续推进低效资产处置，并严格遵守信息披露相关要求，如有应披露信息，将严格按照有关法律法规的规定和要求及时履行信息披露义务。

9. 公司在储能相关业务开展上与南方电网另外两家上市公司有什么区别？

答：根据南网储能及南网科技公司对外发布的有关公告，南网储能主要开展抽水蓄能、调峰水电和新型储能业务的开发、投资、建设、运营及相关技术服务，南网科技主要开展储能系统技术服务及相关智能设备制造。而南网能源作为综合能源服务商，根据客户的实际需求，将储能作为节能服务一揽子解决方案中的重要组成部分，通过差异化、定制化的设计推动项目落地。此外通过配置储能可以增强用户侧能源利用效率，为客户创造更大的价值。

10. 新能源全面入市政策对公司业务有何影响？

答：随着新能源全电量入市等政策陆续出台，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”，项目投资收益不确定性加大，对公司的智慧绿电项目投资运营提出了更高要求。公司已明确不再新增持有光伏等智慧绿电项目，并制定资产持有策略和优化安排，后续，公司将落实战略转型要求，逐步实现智慧绿电项目的退出，推动业务由持有智慧绿电项目向多能协同与智慧运营转型，同时积极拓展多能协同、零碳园区、交能融合、智能微网、虚拟电厂等业务。公司有序推进存量智慧绿电项目优化处置，2026年4月已披露拟通过北京产权交易所转让24个智慧绿电项目资产及4个智慧绿电项目公司股权，通过资产处置进一步优化资产结构、回笼资金、聚焦主业，提升整体资产运营效率。

11. 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，拓展数据中心节能业务。

第三，前瞻探索新业务。公司积极稳妥向高附加值、高成

	<p>长性产业赛道延伸拓展。目前已启动绿电氢能、高效节能热泵、基于节能降碳的气体业务和电能质量治理四项新业务，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。其中，绿电氢能业务以多能协同、绿色发展为导向，面向未来市场培育特色产品、储备产业能力；高效节能热泵业务依托自主研发与技术创新，面向客户提供优质热泵系列产品和综合解决服务方案；基于节能降碳的气体业务面向工业客户提供节能、安全、经济、可靠的产品和服务，打造“能源+气体+综合服务”新模式；电能质量治理业务紧扣新型电力系统建设与制造业高端化转型需求，构建覆盖租赁服务、工程建设、增值服务、生态合作的一体化产品体系。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）</p>	<p>无</p>