

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：2026-007

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（华源证券策略会、反路演）
活动参与人员	天弘基金、南方基金、长城基金、金信基金、华源证券、国信证券、景林资产、图灵投资、创兴银行、凸版美林
时间	2026 年 9 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：程国辉、陈冰倩
交流内容及具体回答记录	1. 公司 2026 年上半年整体经营情况如何？收入利润增长的主要原因是什么？ 答：2026 年上半年，公司整体经营呈现稳中有进的发展态势，转型升级成效逐步显现，核心财务指标均实现同比增长：实现营业收入 17.39 亿元，同比增长 8.48%；归属于上市公司股东的净利润 2.27 亿元，同比增长 5.97%；经营活动产生的现金流量净额 6.43 亿元，同比增长 19.94%，现金流状况持续改善。 收入和利润增长的主要原因包括：一是节能降碳和智慧能源两大业务基本盘巩固拓展。在节能降碳业务方面，报告期内，公司节能倍增和服务倍增专项行动稳步推进，新增节能服务面

	积 82.8 万平方米，中标佛山市禅城区全国首个公共机构虚拟电厂标杆项目，节能降碳业务收入 4.47 亿元，同比增长 1.19%，毛利率同比上升 1.32 个百分点；在智慧能源业务方面，报告期内，受益于 2025 年投产的智慧绿电能源站项目收益持续释放以及供冷热项目提质增效带来的毛利率提升，智慧能源业务收入 9.82 亿元，同比增长 7.73%，毛利率同比上升 1 个百分点。二是综合资源利用业务经营状况持续改善，报告期内，综合资源利用业务收入同比增长 16.68%，主要是公司藤县项目和赤水项目自启机运营发电以来，机组运行状态较好，发电量同比增长，带动营业收入的增长。三是节能服务收入大幅提升，营业收入同比增加 265.49%。公司以高端服务拓展多元化收益渠道，能碳交易服务与数字化服务业务持续增长。 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. 2026 年至今公司虚拟电厂业务取得了哪些进展？ 答：2026 年以来，公司下属数字服务公司持续深化虚拟电厂业务布局，目前进展主要体现在以下方面：一是资源聚合规模快速提升。截至 2026 年 6 月底，公司虚拟电厂聚合规模已超 50 万千瓦，售电业务资质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。二是标杆项目加快落地。2026 年 6 月，数字服务公司联合广东汇驿新能源科技有限公司，成功中标佛山市禅城区公共机构综合能源服务项目，中标总金额达 1.175 亿元，全国首个区域级公共机构“虚拟电厂+能源托管”一体化运营标杆项目正式进入实施阶段。2026 年 8 月，公司虚拟电厂运营平台与天合富家能源股份有限公司新能源运营平台完成系统对接调通，分布式新能源聚合运营正式迈入平台协同、规模发展阶段。三是技术研发持续精进。公司重点推进“AI+虚拟电厂”等节能降碳科技项目，其中“虚拟电厂智能聚合决策技术与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，为业务规模化拓展提供技术底座支撑。 4. 公司在储能相关业务开展上与南网储能、南网科技有什么区别？ 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运营商、节能减碳服务商，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。 5. 公司的核心竞争力主要体现在哪些方面？ 答：一是技术优势和项目经验。公司持续提升科技创新能力，夯实长期可持续发展动能，公司深化产学研联合研发，集中攻坚 AI 前沿赛道技术，“AI+高效冷站技术”等成果应用成效明显，“全场景能碳数智化生态服务平台”获数字中国创新大赛一等奖；全域布局关键领域技术储备，有序推进轻量化边缘网关、固态变压器等前沿节能装备技术研发及应用，2026 年上半年完成能源站控制柜、边缘网关等多款软硬件产品迭代。公司深耕节能服务多年，业务覆盖钢铁、汽车、家电、石化、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。2026 年上半年，公司依托园区、工厂、公共机构等丰富的实战场景加速技术转化，多项成果获得行业权威认可。累计拥有授权专利 115 项，其中发明专利 32 项；牵头、参与编制国际、国家、行业、团体标准超 59 项，多项虚拟电厂、综合节能相关标准引领行业规范；多个工业、医院节能项目入选省市节能减排典型案例，数字化产品斩获全国设备管理创新二等奖，自主知识产权技术矩阵持续完善，技术护城河稳
--	--

步加固。**二是**人才队伍优势。公司建立了领军、拔尖、强基三级人才库，在库人数超 400 人。推行揭榜挂帅、专职研发+柔性组队机制，组建数字化平台技术、数字化装备专职研发团队，围绕 36 项公司级重点课题定向攻坚。**三是**品牌和市场影响力。公司品牌实力持续彰显，产品体系日趋完善。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，公司品牌知名度和美誉度不断提升。**四是**资本和信用优势。公司作为南方电网公司旗下专业化节能服务公司，具备良好的市场信用和低成本融资能力。截至报告期末，公司注册资本约 37.88 亿元，净资产约 79.94 亿元，稳健的资本实力和良好的持续融资能力为公司高质量发展奠定了坚实的基础。综上，公司“技术+人才+品牌+信用”四位一体的核心竞争力，形成了自身差异化发展优势。

6. 新能源全电量入市政策对公司业务发展有何影响？

答：随着新能源全电量入市等政策陆续出台，**一方面**，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。对此，公司已制定资产持有策略和优化安排，并明确不再新增持有光伏等智慧绿电项目。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。**另一方面**，全电量入市也带来积极的业务发展机遇。新能源全电量入市后，客观上催生了通过虚拟电厂聚合、以“报量报价”方式主动参与现货交易的需求，为新能源项目提升度电收益提供了新路径。公司已明确由持有智慧绿电项目向多能协同与智

	慧运营转型，下属数字服务公司积极布局虚拟电厂业务，依托聚合运营与交易策略能力，提供参与电力市场的技术服务与收益优化方案，将政策带来的行业变革转化为公司在轻资产运营、聚合服务等方面的业务新增量。
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，可作附件）	无