

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：2026-008

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（国金证券策略会）
活动参与人员	泉果基金、诺安基金、长安基金、中银基金、华宝基金、国金证券、国泰海通证券资产管理、光大保德信、安联台湾、朱雀股权投资
时间	2026 年 9 月 9 日
地点	上海
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来源是什么？ 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。 2026 年上半年收入和利润增长的主要来源包括：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，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，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；在智慧能源业务方面，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供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，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. 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，顺利取得广东、广西、广州首批虚拟电厂运营商资质，售电业务资质实现南方五省区全覆盖。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。 3. 公司虚拟电厂业务的商业模式是怎样的？盈利来源主要有哪些？ 答：公司目前主要采用“虚拟电厂+”多元化商业模式，现阶段业务基础收益来源于常态化需求侧响应市场化补贴等。同时，依托公司多年投资、建设、运营项目所积累的大量客户资源，充分发挥虚拟电厂用户资源聚合能力与场景入口优势，有效协同电力代理交易、企业能效诊断、碳资产管理服务、定制化节能降碳服务等综合能源业务，形成业务联动增值效应。当前国内虚拟电厂行业市场化机制仍处于持续完善、逐步成熟的阶段，公司现阶段以技术打磨、场景落地、用户积累、能力培育为核心，持续深耕业务模式创新，后续将依托市场政策迭代与技术升级，持续挖掘新增量、培育新盈利增长点。 4. 2026 年下半年，公司在虚拟电厂方面的布局是什么？ 答：公司 2026 年下半年持续深入开展虚拟电厂、电力交易等业务，主要包括：一是依托国家能源局多类型资源聚合虚拟电厂示范项目和佛山禅城公共机构“虚拟电厂+能源托管”项目，持续扩大资源聚合规模，力争在 2026 年底实现虚拟电
--	---

	厂聚合容量进一步跃升；二是重点推进分布式光伏聚合、公共机构楼宇、电算协同、光储充用四大虚拟电厂应用场景落地，形成多元化业务矩阵；三是深化与天合富家等生态伙伴的平台级对接，持续释放分散绿电资源价值，提升新能源电站市场议价能力；四是推进“AI+虚拟电厂”科技项目落地，深化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研究及落地，为虚拟电厂交易规模化提升提供坚实支撑。 5. 公司 2026 年下半年在业务发展上有什么具体的计划？ 答：2026 年下半年，公司将紧扣年度经营目标，坚持“精益投资+高端服务”双轮驱动，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”梯次发展的业务格局，推动经营质量稳步提升。 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，持续做大供冷供热业务。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。大力拓展绿色建筑业务，丰富节能终端技术方案，通过提供一站式综合节能服务，提升绿色建筑实现能力。积极开展工艺节能，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，积极开展清洁供暖与热泵业务。挖掘制气供气高价值场景，积极探索气体业务。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揽子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，积极拓展数字基础设施节能业务。 第三，前瞻探索新业务。积极稳妥向高附加值、高成长性产业赛道延伸拓展，推动地热、新型储能、零碳建筑、绿电氢能等新业务的发展，加快构建“第二增长曲线”。
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