

# 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: 2026-001

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 type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	国盛证券 高紫明 张津铭 张卓然; 嘉实基金 孙逸晨; 鹏华基金 司马朝阳; 新华资产 杨习之; 海峰投资 李健龙; 太和致远 张鑫; 睿朴投资 陈志涛; 太保资产 魏巍; 新华基金 刘龙龙
时间	2026年1月30日
地点	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、任嫣然、陈星星
交流内容及具体回答记录	<p>1. 公司2025年推动“服务倍增”、“节能倍增”等重点专项行动的实施效果如何?</p> <p>答: 一是开展“服务倍增”,拓展市场新空间。公司组建数字服务公司,做强智业公司、鼎云公司,打造覆盖咨询、设计、建设、运营、电力交易服务的全品类多维度高端服务能力。电力市场化交易、虚拟电厂等新业务实现重大突破。二是推进“节能倍增”,快速扩大基本盘。公司健全节能项目全周期制度标准体系,打造了山东人大机关等一批标杆节能项目。成功举办“零碳园区产品发布会”,系统推出覆盖零碳园区全周期</p>

的场景化、标准化、模块化、定制化的一站式整体解决方案，形成了 6 个系列、40 个产品的组合，为客户绿色低碳转型提供有力支撑。

2. 公司 2025 年以来在推动业务转型升级方面主要做了哪些工作？

答：公司围绕转型升级，一是成立数字服务公司，聚焦综合能源数字化运检维护服务、数字源荷聚合运营服务，拓展智能运维、虚拟电厂、电力交易、绿电绿证交易等综合能源增值服务，有效支撑公司业务结构由单一的“投资持有”向“精益投资+高端服务”并重转变的落地；二是做实做优鼎云公司，构建综合能源工程服务核心竞争力。三是强化智业公司“国内一流综合能源数字化高科技企业”定位，以“启成”平台为基础，配合智能终端硬件产品，开展零碳/近零碳项目数字化、智能化平台建设，构建公司数字化服务核心能力。四是面向客户探索实施产品经理制度，建立基于项目的柔性团队机制，逐步建立优质客户渠道网络，积极推进与优质行业伙伴的深度合作；五是注重并购整合，加快并购管理体系建设，推动并购优质企业资产和股权，不断增强公司创新能力和高端服务能力，推动综合能源服务业务补链、延链、强链，进一步支撑公司高质量发展。

3. 公司在零碳园区方面有什么布局吗？

答：公司目前在推进实施广州工控零碳园区、贵州电网科创园一期近零碳园区等多个项目。近期国家接连出台相关政策支持零碳园区发展，《关于开展零碳园区建设的通知》明确提

出分步骤推进园区低碳化、零碳化改造，并要求优先应用绿电、节能技术及碳排放监测系统，我们认为这与公司在 2025 年初提出的业务结构从“投资持有”为主转向“精益投资+高端服务”并重、业务类型由“综合能源”向“多能协同+节能降碳”拓展的战略转型方向完全契合，直接推动节能降碳业务成为核心增长极。随着政策的逐步落地，零碳园区建设的需求将呈现爆发式增长，公司将紧抓市场机遇，通过打造零碳园区商业模式及产品体系内容，构建零碳园区整体业务推广策略，助力园区实现碳中和目标，同时为公司创造新的业务增长点，提升市场竞争力。

#### 4. 公司认为开展零碳园区业务的优势在哪些方面？

一是公司节能品牌影响日益增强。公司是南方电网旗下节能服务公司，具有央企背景，是发改委备案、工信部推荐，在全国节能服务百强处于行业领先地位。二是具有顶尖专家智库支撑。公司汇聚了高素质专业化团队，历经多年项目实践，具备丰富的开发、技术、建设、运营全流程服务经验。三是行业标杆示范引领。公司在节能服务领域成果显著，荣获了中国节能协会综合能源服务优秀企业、中国设备管理协会节能降碳标杆单位、全国医院节能技术示范企业和全国医院后勤卓越服务企业等称号；多个项目荣获国家级、省级示范项目称号。四是创新产品数智赋能。公司自主研发的“看能”系列核心产品，以“看、控、管”三大系列 15 类软件产品为核心，构建起覆盖能效管理、智能控制、智慧运维等场景的数字化产品矩阵。通过人、机、物、系统的全面互联，为绿色高效、柔性开放、

数字赋能的能源生态系统提供底层技术平台支撑。五是坚持长期主义提供卓越服务。公司秉承“以客户为中心、为客户创造价值”的理念，形成“规划-设计-建设-运营”全链条服务体系，为客户提供投融资、建设、运营全方位的增值服务，打造用户共赢的综合能源生态体系。

5. 公司预计 2025 年业绩扭亏为盈的原因主要有哪些？

答：一是公司节能业务板块巩固拓展，经营收入稳定增长；二是生物质等存量低效资产综合治理成效显著，生物质项目经营情况改善，减值损失同比大幅减少。

6. 在国家大力推动“双碳”目标和新型能源体系建设的背景下，公司如何将品牌优势转化为市场拓展的实际竞争力？

经过十多年的发展，南网能源公司凭借丰富的项目经验、完整的项目建设及管理体系、良好的品牌形象等综合优势，始终处于节能服务行业领先地位，在医院、学校、通信、轨道交通等建筑节能领域形成独特优势，成为行业中少数能够为客户提供节能服务一揽子解决方案的大型综合能源服务机构之一。未来，公司将抢抓构建新型能源体系和建设新型电力系统的政策窗口期，以“精益投资+高端服务”为战略取向，不断提升科技创新能力和核心竞争力。

7. 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。

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，高质高效推动建筑与工业节能规模化发展，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，前瞻探索新赛道业务。探索氢能等新业务，建立健全未来业务孵化机制，积极向高附加值产业延伸。

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，可作为附件）	无