

南方电网电力科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：南网科技

证券代码：688248

编号：2026-003

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（需文字说明）
参与单位名称	参与南方电网控股上市公司 2025 年度集体业绩说明会的广大投资者
时间	2026 年 4 月 22 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：姜海龙先生 独立董事：刘颖先生 总会计师：叶敏娜女士 董事会秘书：赵子艺先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 简要介绍一下公司 2025 年度经营业绩总体情况及各板块的情况</p> <p>2025 年公司实现营收 36.85 亿元，同比增长 22.27%。归母净利润 4.21 亿元，同比增长 15.28%；扣非净利润 4.03 亿元，同比增长 16.90%。报告期内，公司各业务板块营收均实现稳定增长。</p> <p>各业务板块的情况是：（1）储能系统技术服务板块实现营收 9.43 亿元，同比增加 59.46%；毛利率 9.90%，同比下降 4.21 个百分点，主要是由于市场竞争激烈，个别大型 EPC 储能项目毛利率较低，拉低整体毛利水平。（2）试验检测及调试服务板块实现营收 9.37 亿元，同比增长 20.06%。其中电源侧营收 5.57 亿元，同步增长 17.0%；电网及用户侧营收 3.80 亿元，同比增长 24.86%。毛利率 44.9%，同比增加 3.07 个百分点，主要是由于技术监督、产品质量、电气设备与材料试验检测等高毛利业务占比增加带来。三家子公司表现亮眼，粤电科公司营收 1.56 亿元，同比增长 44.44%，净利润 3987.03 万元，同比增长 123.18%；贵州创星公司营收</p>

2.40 亿元，同比增长 24.35%，净利润 4107.33 万元，同比增长 15.83%；广西桂能公司营收 1.81 亿元，同比增长 28.37%，净利润 2717.83 万元，同比增长 29.97%。（3）智能配用电业务实现营收 9.23 亿元，同比增长 21.43%，主要由于“丝路”系列产品收入增长；毛利率 36.61%，同比提升 0.85 个百分点，基本保持稳定。（4）智能监测设备实现营收 5.27 亿元，同比增长 32.89%，主要由于安全感知设备及监控系统、视频监测及故障定位装置等业务收入增长；毛利率 30.63%，同比下降 2.30 个百分点，主要由于公司对产品性能参数进行优化升级，叠加检测费用增加影响，导致部分核心产品毛利率小幅下滑。（5）机器人及无人机板块实现营收 3.16 亿元，同比增加 26.87%，主要由于无人机巡检系统及设备销售量增长；毛利率 23.85%，同比下降 3.30 个百分点，主要受产品售价下降影响。

2. 今年的政府工作报告提及“实施超大规模智算集群、算电协同等新基建工程”，请问作为电网智能化解决方案的龙头企业，南网科技的技术产品有哪些储备，未来在相关领域有哪些业务布局？

答：尊敬的投资者，您好。算力中心加快建设，高可靠、低成本、绿色化的电力供给是关键。以固态变压器为代表的电力电子设备、高安全高可靠的储能设备，成为关键基础设施。公司在这几个方面具有先发优势和技术储备。

（1）电力电子技术先发优势强。2017 年，公司牵头承担国家重点研发计划，开展交直流变换技术研究，成功联合研发了碳化硅电力电子变压器，2020 年在东莞安华数据中心示范应用，是国内首个采用兆瓦级电力电子变压器为数据中心供电的应用项目。（2）电力电子产业布局早。2022 年公司成立电力电子团队，2023 年与清华大学共建“分布式能源电力电子联合研发中心”，建立了基于碳化硅的“功率器件-模块-装置”，全链条产业化能力。电能路由器、柔性互联装置和直流柔直调压器等装备，累计合同额已经超 5 亿元。（3）储能集成方案安全性高。2025 年，公司作为承接方实施的十五运储能项目，全球首创“市电+储能”供电模式，用储能取代传统柴油发电机，成功保障了十五运开幕式全过程电力

供应，零中断、零闪动。公司在重大场景开放中，实践新技术、新模式，促进科技创新和产业创新的加速融合。

关于未来布局，公司聚焦电源清洁化和电网智能化，在现有业务体系的基础上，加快推出电力电子、新型控保、算电协同等拳头产品和整体方案。公司将把握好算电协同这一个重大发展机遇，持续输出优质的产品和服务。感谢您的关注。

3. 南网外市场（国网、其他省区）与海外业务拓展的关键进展与核心挑战是什么？2026 年目标如何？

答：尊敬的投资者，您好。公司全年非股东业务营收占比大幅提升至近六成，同比增长超 70%。储能业务凭借技术优势，台区解决方案进入国网江苏市场，“丝路”系列产品也首次进入国网甘肃、蒙西电网；数字输电、数字变电等核心产品连续中标国网江苏、内蒙古等市场，形成示范效应；试验检测首次服务国网江西、蒙西电网市场，影响力大幅提升。海外业务拓展方面，公司正式设立国际化发展部，系统性搭建国际营销体系，新签海外合同 13 项，合同数量与金额均创历史新高，自主技术的国际影响力显著提升。未来，公司将持续巩固市场根基，稳守技术监督业务，全力争取新建机组调试项目，重点跟进智慧电厂业务；深度挖掘国网区域市场机会，全力争取西北、华北等政策利好区域的储能项目，推动试验检测技术和业务、智能巡检系列产品、“电鸿-丝路”系列产品全面落地；联合优质产业链上下游合作伙伴，通过联合创新、技术支持与样板共建，推动海外业务实现互利共赢与规模化发展，同时推动一带一路重点国别市场突破，形成以点带面、梯次推进的海外拓展新格局。感谢您的关注。

4. 2025 年储能、智能配用电、试验检测等业务战略优先级有无调整？未来增长引擎更看好哪块？

答：尊敬的投资者，您好。公司致力于应用清洁能源技术和新一代信息技术，通过提供“技术服务+智能设备”的综合解决方案，保障电力能源系统的安全运行和效率提升，促进电力能源系统的清洁化和智能化。公司以电源清洁化和电网智能化为主线发展主营产品，形成了储能系统技术服务和试验检测及调试服务等两类高技术服务，智能监测设备、智

能配用电设备、机器人及无人机等三类高端智能设备的业务体系。未来，在现有业务体系的基础上，公司将加快推出电力电子、新型控保、算电协同等拳头产品和整体方案，加宽加深核心竞争力“护城河”。公司重视各业务板块的独立发展和横向协同，将积极把握各业务板块的阶段性机遇，实现可持续高质量发展，向世界一流的新型储能技术创新领军企业、智能设备专精特新企业、数智化检测认证服务商不断迈进。感谢您的关注。

5. 自研“丝路”操作系统、构网型储能变流器等核心产品的产业化进度与市场竞争力如何？

答：尊敬的投资者，您好。公司自主研发“丝路”InOS系统、核心模组及基于统一操作系统的智能配用电设备，并构建InOS产业生态，目前，公司的智能配用电产品已成为公司第二大主营业务，2025年实现营收9.23亿元，随着配电网智能化升级加速，公司的相关产品也会得到深度应用。公司自研自产的兆瓦级构网型变流器已在云南文山宝池储能电站、粤水电云浮储能电站、国家新型储能中心顺德实证基地和白云实证基地等项目开展规模化落地应用。未来公司将进一步加大研发投入，提升产品核心竞争力，推动构网型储能技术产品更大范围的推广应用。感谢您的关注。

6. 与南方电网的协同优势与潜在同业竞争如何界定？未来在资源整合上是否有预期？

答：尊敬的投资者，您好。公司的主营业务包含储能系统技术服务、试验检测与调试服务、智能配用电设备、智能监测设备、机器人和无人机，作为南方电网旗下唯一的科创板上市公司，公司将聚焦“电源清洁化”和“电网智能化”主战场，加大科研投入、紧抓改革契机、推动科产融合，致力于成为世界一流的电力能源领域基于人工智能的高端智能设备和高技术服务综合解决方案提供商。公司高度关注同业竞争规范问题，将严格按照监管要求开展业务，督促各方履行同业竞争承诺，有效避免存在重大不利影响的同业竞争问题，未来如有资源整合，公司会按监管要求履行信息披露程序。感谢您的关注。

7. 研发投入持续加大，核心技术在降低成本、提升产品附加值方面

的实际成效如何？

答：尊敬的投资者，您好。公司始终坚持创新驱动，2025 年研发投入 2.79 亿元，同比增长 25.18%，在降低成本、提升产品附加值方面成效显著。以储能业务为例，公司通过自研储能 PCS、构网型变流器等核心产品，有效降低产品及项目成本，提升盈利空间；公司在国家级荣誉、国际标准、硬核产品等方面实现多项“零的突破”，“一种基于非向量空间控制策略的导线追踪方法及装置”获中国专利金奖，创新策源能力与成果转化效率显著增强。感谢您的关注。

8. 行业价格竞争加剧（尤其储能 EPC），公司如何通过技术/服务/成本管控维持盈利能力？

答：尊敬的投资者，您好。2025 年公司储能系统技术服务营收 9.43 亿元，同比增长 58.84%，公司多措并举保障盈利能力：技术上加大构网型变流器等核心技术研发，以技术优势提升产品附加值与方案竞争力；服务上深化全生命周期管理，定制化整体解决方案，打造差异化服务壁垒；成本管控上与核心电芯厂家建立紧密合作，推进供应链集中采购，优化项目全流程运营效率，实现公司盈利水平稳健可控。感谢您的关注。

9. 新型电力系统建设加速，公司如何把握电网智能化、新能源并网等带来的中长期机遇？

答：尊敬的投资者，您好。南网科技作为南方电网旗下科创板上市平台，背靠南方电网区域优势，深度受益于新型电力系统的加速建设。公司将依托智能配用电设备、智能监测设备、机器人和无人机等技术产品，承接输变配电智能化改造和建设需求，提升电网智能化水平；另外，公司在储能系统技术服务领域积累多年，自研自产储能系统和核心部件，提供储能系统集成和 EPC 服务，且公司新能源试验检测与仿真能力位居全国前列，已建成全国首个 30MVA 大容量风机并网检测平台，针对未来风光新能源大规模接入，公司提供储能系统集成、新能源并网检测等服务，直接受益于新能源装机高增。感谢您的关注。

10. 储能业务从服务向“设备+集成+服务”延伸，如何看待毛利率波动与规模扩张的平衡？

答：尊敬的投资者，您好。2025年公司储能系统技术服务营收9.43亿元，同比增长58.84%。公司坚持规模扩张与盈利质量并重，依托规模效应摊薄成本，通过技术迭代、精益运营管控成本，动态平衡规模增长与毛利率水平。公司将持续夯实新型储能核心竞争力，长期实现规模与盈利能力协同提升，保障公司稳健发展。感谢您的关注。

11. 2025年应收账款同比增长33.87%，主要原因是什么？第一二大客户占比63.8%，是否存在较大坏账，后续有什么回收应对措施？

答：尊敬的投资者，您好。公司2025年末应收账款账面价值6.56亿元，同比增长28.25%，主要随营业收入增长而增加；2025年末应收账款占总资产比重为12.79%，同比基本持平，处于合理范围。公司的客户主要为电网客户和大型发电企业，客户拥有较高的资信和还款能力，应收账款坏账风险较低。公司已建立并严格执行全流程应收账款管控体系，加强客户信用分级与资信调查，从源头控制风险；建立应收款项管控动态跟踪机制，对预警应收款项制定相应催收策略，加快款项回收；针对存在争议的应收款项采取必要法律手段进行催收，全力保障公司利益。感谢您的关注。

12. 从一季度构网型储能数据统计看，中车株洲、华为、盛弘股份、禾望电气、上能电气都在构网型储能上落地多个项目，南网科技目前构网型储能技术是否能与他们拉开差距，亦或是在下游客户资源上能拉开差距？

答：尊敬的投资者，您好。网科技在构网型储能领域持续加大研发投入和布局，已形成研发-产业化-系统集成-工程应用的全链条能力，自研自产的兆瓦级构网型变流器已在云南文山宝池储能电站、粤水电云浮储能电站、国家新型储能中心顺德实证基地和白云实证基地等项目开展规模化落地应用。未来，南网科技公司将进一步加大研发投入，提升产品核心竞争力，推动构网型储能技术产品更大范围的推广应用。感谢您的关注。

13. 请介绍一下南网科技产业集团筹备进展情况，谢谢？

答：尊敬的投资者，您好。南方电网科技产业有限责任公司目前已经

	<p>完成工商登记，正在积极推进南网科技股权无偿划转相关工作，后续有相关进展会按监管要求履行信息披露程序。感谢您的关注。</p> <p>14. 2025 年现金流与资本开支情况如何？对未来投资与分红政策有何影响？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。2025 年公司经营现金流净额 4.85 亿元，同比增长 31.68%，公司经营现金流整体持续向好，资金充裕。未来公司将结合业务发展制定投资规划，合理开展投资，并持续实施分红以回报股东。感谢您的关注。</p> <p>15. 在手订单结构与交付节奏如何？2025 年业绩增长是否具备持续性？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。司目前在手订单充足，高度重视履约管理，积极推动各业务板块订单的履约交付，力争全年实现业绩稳定增长。感谢您的关注。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026-4-22</p>