

## 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：2026-002

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
活动参与人员	参与首届南方电网“资本周”暨 2025 年度控股上市公司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”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
形式	视频与网络文字互动相结合
上市公司接待人员姓名	董事长：宋新明 总经理：叶刚健 独立董事：吕晖 总会计师：卢宏彬 董事会秘书：张恒阁
交流内容及具体回答记录	<p>1. 公司 2025 年扭亏为盈，核心驱动因素是什么？2026 年能否持续改善，盈利质量如何看？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！2025 年是公司深化战略转型、推进高质量发展的关键一年。我们坚决落实董事会战略部署，统筹推进“服务倍增”“节能倍增”等重点专项任务，有序处置生物质项目等存量问题，核心业务巩固拓展，经营业绩持续稳定增长。从整体表现看，公司 2025 年实现营业收入 36.78 亿元，同比增长 16.59%；归属于上市公司股东的净利润 3.46 亿元，成功实现扭亏为盈，经营效益和资产质量均得到显著提</p>

升。驱动业绩改善的主要因素有两方面：一是核心主业持续增长。工业节能、建筑节能等业务收入稳步提升，规模效应逐步显现，为全年营收增长提供了坚实支撑。二是存量问题治理取得实质成效。在综合资源利用板块，我们对生物质综合利用项目开展系统性综合治理，板块经营情况明显改善；同时，随着项目减值风险充分释放和处置工作有序推进，本年度计提的减值损失同比大幅减少。公司将继续聚焦综合能源服务主营业务，持续优化资产质量，努力为股东创造长期、稳健的价值。感谢您的关注。

2. 公司在“服务倍增”“节能倍增”“珠峰行动”等重点专项任务的实施效果如何？

答：尊敬的投资者您好。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。新增服务业务合同额 5.5 亿元，电力市场化交易、虚拟电厂等新业务实现零的突破。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。全年新增节能服务面积 519 万平方米（投资及服务），同比大幅增长 119%。举办国内首个零碳园区产品发布会，并在江村仓库零碳园区等多个项目推广应用。三是实施“珠峰行动”，攻坚服务提升。健全基于项目全生命周期服务协同机制和标准，培育专业化团队，高起点、高标准实施国家部委、央企总部等节能标杆项目，南方医院项目、珠江医院项目纳入国管局公共机构示范案例。

感谢您的关注。

3. 公司聚焦节能降碳与智慧能源两大基本盘，不再新增综合资源利用与光伏持有项目，背后战略逻辑是什么？

答：尊敬的投资者您好。考虑到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”，新能源全电量入市等政策陆续出台，项目投资收益不确定性加大，公司主动优化业务布局，不再新增持有光伏等智慧绿电项目，并推动由持有智慧绿电项目向多能协同与智慧运营转型。公司将继续发挥综合能源领域的专业优势、技术优势，坚持“精益投资+高端服务”并重的转型方向，健全“投资+服务+产品”业务形式。我们认为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赛道业务，公司将持续平稳健康较快发展。感谢您的关注。

4. 2025 年公司智慧能源项目收入的主要增长驱动是什么？零碳园区业务进展如何？

答：尊敬的投资者您好。公司 2025 年智慧能源项目收入同比增长 20.99%至 20.79 亿元，主要驱动因素是公司多个智慧绿电能源站项目在 2025 年上半年如期投产，面对新能源行业政策新变化，公司迅速反应并多措并举攻坚项目。在零碳园区方面，公司于 2025 年召开了全国首个零碳园区产品发布会，系统性向市场推出了覆盖零碳园区全生命周期的一站式整体解决方案，形成了“投资+服务+产品”多样化的业务布局。2025 年 7 月，国家发改委、工信部、国家能源局联合印发《关于开展零碳园区建设的通知》，12 月首批《国家级零碳园区建设

名单》正式发布，政策环境对公司零碳园区业务发展十分有利。未来公司将继续聚焦零碳园区、零碳工厂等场景，并将其作为未来增量业务的重要发展方向。感谢您的关注。

5. 公司认为开展零碳园区业务自身优势在哪里？

答：尊敬的投资者您好。一是品牌信用与行业地位优势。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位居前列，具备较强的资源整合能力与客户信赖基础。二是复合型人才与专业经验优势。公司拥有一支涵盖技术研发、项目建设、运营管理的高素质复合型团队，历经超 1600 个具体项目实践，我们在零碳园区的规划、建设及全生命周期运营方面积累了较为成熟的方法与落地能力，能有效应对复杂用能场景的个性化需求。三是稳健财务与投融资能力优势。公司背靠南方电网 AAA 级信用背书，经营性净现金流常年为正，资本结构稳健。这确保了我们在承接大型、长周期的零碳园区项目时，具备充沛的低成本资金支持与强大的项目投资承载力。四是标杆示范与品牌影响优势。公司在节能服务领域成果斐然，荣获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，标杆效应显著。五是数智化技术平台优势。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、符合聚合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。六是全链条卓越服务优势。公司坚持长期主义，践行“以客户为中心、为客户创造价值”的服务理念，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。感谢您的关注。

6. 虚拟电厂、零碳园区、售电与绿电交易等新兴业务的商业模式、盈利预期与落地节奏如何？

答：尊敬的投资者您好。公司主要从事节能服务业务，围绕“综合能源运营商、节能减碳服务商、数智生态提供商”战略定位，以“引领综合能源产业新生态，成为国内领先、国际一流的综合能源服务企业”为战略愿景，坚持“精益投资+高端服务”双轮驱动，通过整合先进节能环保技术，充分利用高效节能环保设备，以“投资+服务+产品”灵活的业务形式，向客户提供诊断、检测、规划设计、建设改造、投资运维、聚合交易、涉碳业务、数智服务等差异化、定制化、高端化的一揽子综合能源解决方案和运营服务。零碳园区等新兴业务，包括“投资+服务+产品”多种业务形式，采用 EMC、BOO、BOT 等商业模式，提供咨询、设计、EPC、交易等多种服务，并且通过自有产品支撑、强化服务竞争力和投资价值。公司坚持“精益投资+高端服务”并重转型方向，将逐步提升服务业务的营收利润占比，同时探索进一步拓展产品业务规模。感谢您的关注。

7. 公司在虚拟电厂和电力交易等新业务方面取得了哪些进展？未来有何发展规划？

答：尊敬的投资者您好。公司在虚拟电厂和电力交易新业务领域取得了重要突破。2025年，公司下属数字服务公司售电量2.83亿千瓦时，售电业务资质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，公司将继续拓展虚拟电厂与碳市场衔接服务，提升源荷聚合能力。感谢您的关注。

8. 公司参与电力市场交易，与同行相比，优势是什么？

答：尊敬的投资者您好。一是公司能够一站式实施需求侧响应、电能量交易、绿证绿电交易等多项服务，助力客户效益提升；二是公司能够全面性对发电类资源、负荷类可调资源、用电曲线与分布式发电曲线进行双向评估，助力客户资产保值、增值；三是通过智能化平台支撑+资深工程师团队服务，自有电力交易技术支撑系统、虚拟电厂平台，持续迭代改进交易赋能；四是提供负荷类、发电类资产全周期服务，从资产智能化配置、电力节点布局、交易价值提升，从设计、建设、运营多维度为客户赋能。感谢您的关注。

9. 公司对生物质等低效资产的处置进展如何？

答：尊敬的投资者您好。公司正积极推进低效资产的处置。阳山南电公司于2025年8月份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。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。感谢您的关注。

10. 公司是否有开展台区储能业务？

答：尊敬的投资者您好。公司主要从事节能服务业务，围绕“综合能源运营商、节能减碳服务商、数智生态提供商”战略定位，以“引领综合能源产业新生态，成为国内领先、国际一流的综合能源服务企业”为战略愿景，坚持“精益投资+高端服务”双轮驱动，通过整合先进节能环保技术，充分利用高效节能环保设备，以“投资+服务+产品”灵活的业务形式，向客户提供诊断、检测、规划设计、建设改造、投资运维、聚合交易、涉碳业务、数智服务等差异化、定制化、高端化的一揽子综合能源解决方案和运营服务。公司积极转变客户用能来源、用能方式，以提升客户能源使用效率、减少能源费用和碳排放，满足不同客户的各类需求，从而实现良好的经济效益和社会效益。关于台区储能业务，公司会持续关注配电网分布式储能相关业务机会，在符合公司综合能源服务战略定位的前提

下积极探索，有序推进。公司当前正加快向“多能协同+高端服务”方向拓展，聚焦工业节能和建筑节能两大基本盘，同时积极拓展虚拟电厂、零碳园区等增量业务，公司将结合客户需求和实际情况，充分评估项目可行性，审慎推进项目实施。感谢您的关注。

11. 行业竞争加剧（国企、民企、跨界玩家），公司在客户、资金、技术上的核心竞争力体现在哪里？

答：尊敬的投资者您好！面对行业竞争加剧，公司的核心竞争力主要体现在以下方面：一是经验和技術优势。公司深耕节能服务多年，业务覆盖钢铁、汽车、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。公司加速向科技型企业转型，构建了“揭榜挂帅+专职团队”等创新管理机制，重点推进 AI+高效冷站、AI+虚拟电厂等 36 项科技项目研发。报告期内新增发明专利授权 14 项，累计拥有发明专利 32 项，牵头或参与制定国际、国家标准 15 项，技术护城河持续加固。二是团队和项目管理优势。公司建立了领军、拔尖、强基三级人才库，并拓展战新产业人才库，在库人数达 400 人，其中领军级专家 7 人、拔尖级专家 14 人。通过多年实践，公司构建了完备的项目开发、运维及安全保障体系，已为 1,102 个项目提供一站式数字化运营服务，实现项目全生命周期精准管控。三是品牌和市场影响力优势。公司获评“双百”改革标杆企业，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，品牌美誉度持续提升，有效避免了同质化竞争。四是融资和信用优势。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 2025 年末, 公司注册资本约 37.88 亿元, 净资产约 78.04 亿元, 资产负债率 66.15%, 稳健的资产结构和多元化的融资渠道为公司高质量发展提供了坚实保障。综上, 公司“技术+团队+品牌+信用”四位一体的核心竞争力, 构成了区别于竞争对手的独特优势。感谢您的关注。

12. 与南方电网的协同（资源、渠道、品牌）对业务拓展的实际赋能效果如何？关联交易是否公允？

答：尊敬的投资者您好。南方电网公司优化产业与资本布局, 组织旗下各公司错位发展、互补支撑, 构建面向未来的能源产业生态。一是通过产业链联动, 整合优势资源, 打通业务的协同链条, 实现产业链联动、资源共享、项目共建, 共同赋能新型电力系统和新型能源体系建设。二是坚持科技创新协同, 持续加大研发投入, 突破“卡脖子”技术, 建立“产业-科技·金融”良性循环机制, 推动科技成果高效孵化转化。三是做好产融协同, 产融结合, 以融强产, 积极推动产业经营与资本运营融合互促, 活用金融工具助力产业发展。公司与南方电网发生的关联交易, 分为政策性关联交易以及业务性关联交易。其中, 政策性关联交易是指因国家政策规定导致, 公司在业务开展过程中无可避免的与南方电网等特定关联方发生的交易, 政府定价价格公允; 业务性关联交易是指公司在业务开展过程中与南方电网等特定关联方发生的除政策性关联交易以外的经常性的交易, 相关交易主要通过招投标方式获取, 关联交易价格公允。感谢您的关注。

13. 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：尊敬的投资者您好。2025 年公司财务费用增加主要为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；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，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。感谢您的关注。

14. 公司 2025 年经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，原因是什么？公司的现金流状况如何？

答：尊敬的投资者您好。2025 年公司经营活动产生现金净流量共计 16.29 亿元，与本年度净利润 4.17 亿元差异较大，主要是公司存在大额非付现成本费用。一是 2025 年末公司个别资产存在减值迹象，部分款项预计难以收回，经审慎评估测试后确认减值损失约 3.99 亿元；二是固定资产折旧约 8.69 亿元。上述事项减少公司利润总额合计约 12.68 亿元，但相关事项不产生现金流出、不对公司 2025 年内经营活动现金流产生影响。公司经营活动现金流入 39.54 亿元，较上年同期增加 5.52 亿元，全年应收账款增幅低于营业收入增幅 14.98 个百分点，销售回款情况总体优于上年同期，现金流状况保持在健

康水平。感谢您的关注。

15. 工业节能、建筑节能、智慧绿电三大业务的增长潜力、毛利率趋势与现金流贡献有何差异？

答：尊敬的投资者您好。公司主要业务分为节能降碳业务与智慧能源业务，业务增长潜力及业务毛利率趋势受行业政策、市场环境、公司业务开拓及运营情况影响，业务现金流贡献与客户经营状况高度关联，均会产生动态变化，存在一定波动性。截至目前，公司现金流情况总体可控。2025年，公司实现营业收入36.78亿元，同比增长16.59%；2025年归属于上市公司股东的净利润3.46亿元，收入及利润指标实现同比增长，经营活动产生的现金流量净额同比增加。公司将持续巩固拓展主营业务，不断提升经营质效，提升股东回报。感谢您的关注。

16. 从“投资持有”向“精益投资+高端服务”转型，对资产结构、现金流与ROE的长期影响如何？

答：尊敬的投资者您好。公司从“投资持有”向“精益投资+高端服务”转型，资产结构优化，服务的高附加值提升，现金流回收加快，经营状况更加稳健，长期来看，ROE从“重资产+杠杆驱动”转向“优服务+高周转”，整体财务质量与抗周期能力提升。感谢您的关注。

17. 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：尊敬的投资者您好。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，应收账款周转率与回款质量总体提升。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，现金流稳定性好，整体风险可控。感谢您的关注。

18. 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：尊敬的投资者您好。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。感谢您的关注。

19. 公司所处行业的发展趋势如何？

答：尊敬的投资者您好。尊敬的投资者您好。一是节能服务市场空间广阔，公共机构节能降碳、重点用能单位监管等专项行动将持续推动释放巨大需求。二是市场化交易催生新业态模式，电力市场、绿电绿证交易、碳市场等多重市场机制的协同发展，为综合能源服务价值兑现提供了多元化通道。三是科技革新开启行业发展新格局，人工智能、物联网、大数据等新兴技术与节能服务深度融合，大幅提高了能源管理的效率和智能化水平，有效提升了产业效率，成为大型节能环保和综合能源服务企业投资和布局的重点方向。感谢您的关注。感谢您的

关注。

20. 公司在目前所处的行业是否有竞争力？

答：尊敬的投资者您好。我国节能环保产业在经历了多年发展后，目前正在创新、突破与颠覆传统节能环保产业的道路上持续发展，产业发展不断升级。目前来看，节能服务行业仍呈现“多而弱”、“小而散”的格局，并且中小企业为主、分布于不同的行业领域，产业集中度低。公司自成立以来一直深耕节能服务领域，不断提升节能技术水平，构建了覆盖节能规划、诊断、设计、投资建设运营服务等环节的综合节能服务体系，打造了服务经济社会发展的绿色平台；公司持续积累项目经验，投建了一大批在全国有影响力的大型绿色能源示范项目，形成了立足南方五省、遍及全国的市场格局。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，并在公共机构、医院、学校、通信、轨道交通等节能降碳领域形成独特优势，成为了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节能综合能源服务商。未来，公司将以“精益投资+高端服务”为战略取向，推动公司向综合能源运营商、节能减碳服务商、数智生态提供商转型，不断提升科技创新能力和核心竞争力。感谢您的关注。

21. 公司如何看待新能源全面入市政策对业务的影响？

答：尊敬的投资者您好。新能源全面入市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，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。感谢您的关注。

## 22. 公司在科技创新方面有哪些成果和规划？

尊敬的投资者您好。2025 年公司加速向科技型企业转型。构建“揭榜挂帅+专职团队+柔性组队+专项激励”四位一体的创新团队管理模式，组建数字化平台、数字化装备 2 支研发团队，累计开展 13 次科创领域专题调研，与行业头部企业或研究机构共建产学研平台。研发攻关靶向发力，新增 3 项国家级重大项目立项，重点推进 AI+高效冷站、AI+虚拟电厂等 36 项节能降碳科技项目研发；“启成”综合能源数字化管理平台荣获“全国电力行业数字技术应用创新案例”，平台已为 1,102 个项目、1,323 家往来单位、1,494 位用户提供一站式数字化运营服务；知识产权持续加固，新增 14 项发明专利授权（含 2 项 PCT 发明专利），累计拥有授权专利 115 项，其中发明专利 32 项；核心技术竞争力显著提升，牵头或参与制定 1 项国际标准、14 项国家标准；科技赋能成效持续彰显，完成高效冷站控制系统、智能控制终端等 21 款软件产品和 7 款硬件产品研发；创新成果加速涌现，4 个项目获政府奖项及典型案例认定，斩获中电联电力创新奖二等奖、中国仪器仪表学会科学技术奖三等奖等行业荣誉。2026 年将持续健全创新管理体系，围绕数字化平台技术、数字化装备加强创新平台与实体研发团队培育。加速“AI+综合能源”场景应用落地，重点攻关“AI+高效冷站”“AI+虚拟电厂”等，锻造全业务场景节能降碳能

力。加快“专精特新”企业梯队培育，有力支撑公司战略转型。  
感谢您的关注。

23. 公司未来战略上重点往哪些业务方向发力？主要聚焦什么领域？

答：尊敬的投资者您好。公司当前战略方向核心是锚定转型升级，优化核心业务布局。公司坚持“精益投资+高端服务”并重的转型方向，聚焦工业节能和建筑节能两大业务基本盘。公司将结合前期业务布局调整及行业政策与市场形势变化等因素，继续发挥综合能源领域的专业优势、技术优势，健全“投资+服务+产品”业务形式，不再新增投资综合资源利用业务。具体举措包括：一是继续开展“节能倍增”“服务倍增”等相关行动，重点拓展工业节能及建筑节能领域的高端服务业务。在工业节能领域，深耕高效冷热供应业务，积极开展生产过程节能，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，不断完善和优化响应新能源全面入市应对策略，不再新增持有光伏等智慧绿电项目，制定资产持有策略和优化安排，推动由持有智慧绿电项目向多能协同与智慧运营转型。在建筑节能领域，提升源端、输运端、末端优化控制等全过程建筑节能管控技术能力，加强重点区域、重点行业及重点集团客户规模化市场开发能力，强化客户服务能力，高质量扩大业务规模。二是优化市场开发机制，构建新型商机管理体系，巩固集团合作、政企协同、行业协会、产业链延伸、市场开发服务商等创新营销渠道，打造合作生态，深化产品体系建设，推进全生命周期管理，聚焦产业制高点挖掘技术创新和成果转

化。三是强化科技创新，发挥业务场景优势，聚力推进综合能源技术和产品突破。以科技创新为驱动、以商业模式创新为核心、以管理创新为保障，持续深化核心能力打造，构筑公司高质量发展护城河。四是提升运营服务能力，持续迭代优化组织模式和数字化转型，实现资产质量和效能的提升，突出客户视角，强化客户关系管理，将客户关系工作与生产经营深度融合。五是加强市值管理，将市值管理提升至公司战略层面，增进市场认同和价值实现，注重产业与资本良性互动，积极开展并购整合，加快推动再融资等工作，研究通过资产证券化工具提升资产价值，拓展业务空间，培育产业发展。感谢您的关注。

24. 公司 2026 年在业务发展上有什么具体的计划？

答：尊敬的投资者您好。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。感谢您的关注。

25. 2026年资本开支计划与融资安排如何？

答：尊敬的投资者您好。2026年，公司预算安排对外投资约17.3亿元。根据公司生产经营情况初步预计，2026年度拟向金融机构及非金融机构（不包括向关联企业进行的资金拆借）申请融资总额不超过120亿元。感谢您的关注。

26. 公司2026年并购整合方面有什么计划？

答：尊敬的投资者您好。公司持续加强并购体系和能力建设，组建专业团队专职推进并购项目，强化内外部资源整合，形成从项目挖掘到交易执行的全流程闭环协同支持体系。坚持以公司战略规划为引领，聚焦节能降碳、智慧能源等领域，积

极探索“参股+并表”“基金孵化”等多种合作模式，为后续战略性并购储备优质资源。公司将深入挖掘系统内外具有高度协同价值的优质资产与产业链企业，通过高质量并购整合，快速弥补产业链关键环节短板，增强业务协同与整体竞争力。感谢您的关注。

27. 未来公司在市值管理方面有哪些具体规划来提升公司投资价值？

答：尊敬的投资者您好。公司已将市值管理作为一项长期的战略管理行为，提升至公司战略层面有序推进：一是制度保障。公司已发布《市值管理制度》，建立董事会领导、管理层主导、跨部门协同的工作体系，明确将市值管理纳入经营业绩考核；二是优化资产结构。统筹存量资产结构优化，稳妥有序处置低效资产；三是加快并购能力建设。围绕综合能源服务主业推动补链、延链、强链的优质标的整合。四是稳定提升股东回报。落实《未来三年（2025-2027 年度）股东回报规划》，每年现金分红不低于当年可分配利润的 30%，推动一年多次分红。五是强化投资者沟通。多渠道保持与投资者密切沟通，持续提升信息披露质量，促进公司内在价值的市场认同。感谢您的关注。

28. 公司如何平衡股东利益与公司发展的需求？未来分红政策是否会更加积极？

答：尊敬的投资者您好。公司高度重视平衡业务发展资金需求与股东回报的关系。随着业务转型的逐步完成和盈利能力的不断提升，公司有信心在未来实现更高水平的分红，并将通

	<p>过优化资金结构、提高资金使用效率等措施，降低业务转型对分红政策的影响。2025年11月，公司发布了《未来三年（2025-2027年度）股东回报规划》，明确提出将根据盈利状况和持续经营的需要，实施积极的利润分配政策，落实推动一年多次分红，给予公司股东合理的投资回报，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。在分红标准上，每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的30%。公司2025年已首次实施中期分红，年度分红方案也将按规划推进，全年分红力度与股东回报规划指引保持一致。未来，公司将继续在保障战略转型和业务发展所需资金的前提下，严格践行股东回报规划的承诺，通过推动一年多次分红等方式，持续提升股东回报水平。感谢您的关注。</p> <p>29. 公司股东减持进度如何？</p> <p>答：尊敬的投资者您好。公司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。感谢您的关注。</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，可作为附件）</p>	<p>无</p>