

威胜信息技术股份有限公司 2025年2月28日投资者交流会纪要

威胜信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）2024年2月28日交流情况如下：

一、 参会人员

董事长：李鸿女士；副总裁、董事会秘书兼财务总监：钟喜玉女士；战略发展总监：吴浩先生、通信及芯片事业群总经理：肖林松；证券事务代表：余萱女士；投资者关系经理：张乐维先生

机构参会：

第一场：现场调研

华夏基金、广发证券

第二场：现场调研

中信证券

第三场：现场调研

兴全基金、方正证券

第四场：现场调研

招商基金

第五场：现场调研

华商基金

第六场：电话会议

COOPER INVESTORS、瑞银证券

第七场：电话会议

银华基金、国海证券

第八场：2024年度业绩沟通会

华商基金、永安财险、南方基金、富国基金、摩根基金、汇添富、华夏基金、中汇人寿、招商信诺资管、长江养老、人寿资管、国寿资管、朱雀基金、中银基金、中信建投自营、英大投资、银华基金、融通基金、诺德基金、宁银理财、国投瑞银、方正富邦、德邦基金、大成基金、创金合信、野村证券资本、鑫巢资本、宁远资本、弘盛资本、富兰克林邓普顿、Y2Capital、淡水泉、中仁资管、正心

谷实业、上海信托投资、上海老友投资、上海纯达资管、劲衡企业、高信百诺资管、北京和源、中金、西部证券、民生证券、天风证券、招商证券、华泰证券、瑞银证券、美银证券、麦格理、富瑞证券、中邮证券、中信证券、中信建投、银河证券、长江证券、浙商证券、长城证券、甬兴证券、兴业证券、湘财证券、西南证券、太平洋证券、山西证券、开源证券、华西证券、华金证券、华福证券、华创证券、海通证券、国信证券、国盛证券、国海证券、广发证券、光大证券、方正证券、东亚前海证券、东吴证券、东方证券、东方财富证券、东北证券、德邦证券、财通证券、财信证券、国投证券

二、2024 年年报主要情况介绍

2024 年，公司核心经营指标全面增长，营收实现 27.45 亿元，同比增长超 23%；净利润 6.31 亿元同比增长超 20%，净利润率为 23%。剔除员工持股计划股份支付费用摊销的影响后，24 年净利润为 6.5 亿元，同比增长 24%。截止 24 年底，在手订单结余 40.17 亿元，为后续业绩提供坚实基础。

自上市以来，公司净利润复合增长率为 23.74%，连续八年营收净利双增长。截止 2024 年底，公司累计现金分红 7 亿元、股份注销 2 亿元，实现股东总回报率（TSR）26.66%、净资产收益率（ROE）20.39%的双提升。同时，公司拟每 10 股派发现金红利 5.20 元，同比增长 21%。

在经营质量方面，2024 年实现经营性净现金流 4.74 亿，提升 13.52%，占到净利润的 75%。

在研发创新方面，公司围绕“物联网 + 芯片 + 人工智能”，每年投入超 8% 的营收用于研发。通过加持 AI 创新技术，2024 年成功推出近 50 款创新产品和解决方案，新品营业收入达 13.38 亿元，占总营收 49%。在新产品收入中有 30% 是 AI 相关产品。

威胜信息在 2024 年的第一大单品更迭为通信芯片产品，芯片与模块共实现营收 7.76 亿元，同比增长 18%。新一代双模通信芯片通过国网和南网两大电网检测认证，自研通信芯片覆盖全球 70% 以上国家电力 AMI 通信方案。公司与国家实验室合作，共同研发内嵌 NPU 及 AI 算法的新型 SoC 芯片。

2024 年威胜信息入选上证 380 指数、科创板 100 指数。同时还入选科创板人工智能指数，该指数布局科创板人工智能龙头，覆盖 AI 产业链上游算力芯片、中游大模型云计算、下游机器人等各类创新应用。

全球化战略落地也实现海外国家多点突破，成为 2024 年威胜信息国际化发展的重要里程碑，2024 年公司境外业务收入 4.21 亿元，创历史新高，同比增长 85.4%。公司积极参与国际客户交流与合作，积极推进建设海外建点布局，已设立 10 余家境外子公司及销售代表处，沙特、印尼等海外工厂正在产能建设中。预期未来有更多的满足海外需求的创新应用解决方案落地生根更多的国家和境外客户。

威胜信息在践行 ESG 理念、回报股东等方面同样表现出色，入选上证科创板 ESG 指数并获万得、华证 ESG “A” 级评级认可。上市五年以来，含回购注销累计分红 9 亿元，达 IPO 募资净额的 1.48 倍。同时，公司在 2025 年提质增效重回报行动方案中提到，拟定未来五年 40% 的基准分红率。25 年 1 月再次发出回购计划 1-1.5 亿元，彰显公司信心。

三、 投资者问答

Q：AI 产品在公司整体产品中占比如何？以及后续如何进一步增强 AI 在产品中的应用，提升公司竞争力？

A：目前 AI 产品营收超 4 亿元，在新产品的占比已达到 30%。主要体现在电网软硬融合产品上，如通讯板块芯片和模块以及智慧能效业务。未来，威胜信息将持续通过技术创新和 AI 垂直应用带来增长，特别是在 2025 年将推出面向 AMI2.0 的配用电一体化解决方案，并且技术领先的超声波智能水表也将继续扩大市场份额，特别是在中东地区。同时，公司的长沙智谷项目也展示了极强的增长潜力。

Q：公司如何具体实现 AI 与产品的结合，以及在实际应用中的表现如何？

A：公司已将 AI 技术集成到芯片和各类通讯网关模块中，实现 AI 算法的边缘侧推理。在云端训练模型后，再在边缘端进行模型部署，有效降低电网成本并提升效率。例如，在输电线在线监测、智能视频监控等方面取得了显著成效，通过 AI 技术帮助实现自动化运维和故障识别，提升了电网管理和抢修维护的工作效率。

Q：能否简单介绍一下长沙智谷项目，并探讨该项目可能带来的新业态和新模式？

A：该项目融合了公司的产品创新、综合能力和未来商业模式创新，虽然金额相对于公司现有业务不大，但具有重要价值和意义。该项目采用了软件平台

模式，收费形式以十年服务费为主，但未来动态收益暂未完全涵盖。项目的商业模式是通过沉淀业务能力，如园区人员管理、节能管理、安全管理、以及智能化公共设施联网（如智能充电、智能建筑、智能路灯等），形成云管边端一体化解决方案，打造新的业态和商业模式。

Q: 威胜信息在海外市场有哪些具体的项目和市场投入计划？

A: 2024 年，公司践行国际三化，拓展全球格局，海外实现多点突破，境外业务收入 4.21 亿元，同比增长 85.4%，收入实现跨越增长。目前公司在海外市场的重要项目和市场投入包括：一季度印尼工厂要全面落地投入使用，沙特工厂也将在上半年投入使用；同时，在中东、印尼、埃及等已投入市场的重点地区，将投放最新的智能配网产品。同时，威胜信息会加强对南南国家的产品推广，利用 AMI2.0 和 1.0 融合的机会提升竞争力。

Q: 在 2025 年的经营重点中，威胜信息是如何规划国际化的战略的？

A: 威胜信息的国际化战略是未来的持续战略，2025 年具体表现为两个新增市场布局。首先，将持续履行 2024 年的结算订单，并在已投入市场的国家如东南亚继续开拓。其次，在 2025 年新增重点布局南南国家，特别是东南亚地区，在 2024 年，威胜信息海外业务结转的订单中有 13.8 亿的合同额来自国际业务，为海外业绩持续提升夯实基础。

Q: 公司通信芯片业务继续保持高速增长，公司如何看待通信芯片业务在国内、国际的未来增长潜力？

A: 2024 年，芯片模块业务增长强劲，实现营收 7.76 亿元，同比增长 18%，成为营收贡献最大单品。国内 HPLC 以及双模在国家电网、南方电网以及地方电力市场的渗透率持续提升，尤其是南方电网通信模块采购将全面切换到双模技术体制，从应用范围来看，HPLC 双模逐步从电网营销侧的电表数据采集应用拓展覆盖到新能源接入的检测与并网控制领域。

新能源接入对智能电表的渗透以及技术更新提升带来电表数据采集通信模块的持续需求，中南美洲、东南亚、非洲以及一带一路国家的市场依然保持旺盛需求，从产品维度来看，公司具备 HPLC、G3/Prime-PLC、Wi-SUN、LoRa 等全技术系列的产品，可以覆盖 70% 以上国家电力 AMI 通信方案，目前在同步推进多个国别市场的项目试点和商务工作。

在新型能源体系下，新能源大比例接入带来的挑战，使透明配网、新能源接入、负荷管理、有序用电等市场需求强烈，能源物联网与芯片市场的增长空间可观

Q：2025年在电力投资力度上是否会进一步向配电网倾斜，以及近期出台的新能源相关政策对公司产品的影响？

A：这块主要体现在新能源电网接入与负荷管理以及配网补强两个方面。在这个政策背景下，需要智能化手段来实现新能源并网接入。公司在2024年已经培育出适合国南网市场的新产品和技术，并针对配网智能化更新及时到位。此外，公司正在研发新的下一代通讯解决方案，以应对新能源体系和新型电力系统下电网管理的新需求。

Q：新能源入市的政策对公司业务和技术层面有何影响？

A：新能源融合接入的技术手段对公司而言，已在2024年试点并在2025年将全面推动实施。对于软硬融合的产品，每个产品都有不同的应用要求，市场化程度更高，将带来基于现货交易的新商机。目前公司在技术层面上和产品层面上准备充分，计划在2025年根据新的结算需求考虑业务模式和商务模式的创新。