

证券代码：688100

证券简称：威胜信息

威胜信息技术股份有限公司 2025 年 3 月 5 日-6 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 3 月 5 日-6 日交流情况如下：

一、 参会人员

董事长：李鸿女士

董事会秘书、财务总监：钟喜玉女士

智慧能效 AI 事业群总经理：马亮先生

战略发展总监：吴浩先生

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：

2025 年 3 月 5 日 10:30-11:30 TT 国际

2025 年 3 月 5 日 14:00-15:00 交银国际

2025 年 3 月 5 日 15:30-16:30 大成国际

2025 年 3 月 5 日 17:30-19:30 富瑞证券

2025 年 3 月 5 日 08:30-09:30 创金合信基金

2025 年 3 月 5 日 10:00-11:00 景顺长城

2025 年 3 月 5 日 11:30-13:00 平安基金、国信证券

2025 年 3 月 5 日 13:30-15:00 大成基金

2025 年 3 月 5 日 15:20-16:20 鹏华基金

2025 年 3 月 5 日 16:30-17:30 宝盈基金

2025 年 3 月 6 日 10:00-12:00 易方达基金

2025 年 3 月 6 日 12:00-13:00 华商基金、长江证券

2025 年 3 月 6 日 13:30-14:30 富国基金、长江证券

2025 年 3 月 6 日 14:30-15:30 淡水泉、长江证券

2025 年 3 月 6 日 15:30-16:30 朱雀基金、长江证券

2025 年 3 月 6 日 16:30-17:30 嘉实基金、泽源资产、拾贝投资、华创自营、

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入 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: 公司在 2024 年拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5.2 元，同时目前累计分红金额高达 9 亿元，是上市募集资金净额的 1.48 倍，分展现了对股东利益的高度负责，请问 2025 年公司有哪些回报股东的积极举措？

A: A:2024 年 5 月，公司完成 2023 年度分红派息，每股派发现金红利 0.43 元，较上年增长 30%，合计派发红利 2.11 亿元。

2024 年 9 月，公司完成一项关键举措，将耗资 2 亿元回购的 831 万股（占总股本 1.66%）股份予以注销，相当于 2 亿的现金分红。这一行动有效优化了公司股本结构，切实提高股东收益。

公司自上市以来，公司累计现金分红已达 7.04 亿元，以及约 2 亿元的股份注销，将其纳入现金分红范畴后，累计现金分红金额高达 9 亿元，是公司上市募集资金净额 6.1 亿元的 1.48 倍，充分体现了公司对股东利益的高度负责与承诺

2025 年，公司将持续建立科学、稳定的分红回报机制，加强对投资者的稳定回报，拟定未来五年，公司设立 40% 的基准分红率，确保投资者能够切实分享企业发展成果。2024 年公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5.2 元（含税）。

2025 年 1 月，公司再次发布股份回购计划，拟回购 1 亿元-1.5 亿元股份。这是继 2022 年-2023 年完成 1,231 万股（3 亿元）回购后的又一重大举措。本次回购的股份将用于股权激励或员工持股计划，通过构建有效激励机制，充分激发核心团队的创新活力与工作积极性，为公司可持续发展注入强大动力。截止 2 月底已回购 120.48 万股。

Q: 公司 AI 产品目前的营收规模和在整个产品中的占比是多少？为了提升公司竞争力，后续在增强 AI 在产品中的应用上有什么计划和布局？

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: 能否简单介绍一下公司近期中标的长沙智谷项目，相比传统项目，该项目带来了哪些新业态和新模式？

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: 公司业务拓展国内外，目前国内外机遇并存，公司会如何把握？

A: 国内市场，抓住国网和南网投资增加的机遇，聚焦信息化、新能源接入并网等重点领域。海外市场，重点开拓南南国家市场，如东南亚、南非、埃及等，推出 AMI2.0 业务模式。该模式与 AMI1.0 不同，更注重信息化和服务，切入口根据不同国家需求有所差异，像在中国是主要保障新能源并网接入，在沙特、新加坡等则是提升供电效率。同时在中东国家，公司的水电一体化管理方案等业务也受到欢迎。

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: 拓展海外南南国家市场时，公司在应对政策法规和文化差异方面有哪些策略和措施？

A: 不同国家政策法规和文化差异较大。在政策法规方面,我们会组建专业团队研究当地政策,比如在沙特开展业务时,了解其在能源、建筑等领域的规定,确保项目合规。同时,积极与当地政府部门沟通,争取政策支持,像参与一些政府主导的项目招标,与当地建立良好合作关系。文化差异上,我们充分考虑当地语言和文化习惯,根据当地需求优化服务流程。并且,我们会招聘和培养当地人才,融入当地文化,更好地适应市场。

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。