

威胜信息技术股份有限公司 2024 年度业绩说明会纪要

威胜信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）2024 年度业绩说明会交流情况如下：

一、参会人员

董事长：李鸿女士

独立董事：顾清扬先生

董事、总裁：李先怀先生

董事会秘书兼财务总监：钟喜玉女士

通信及芯片事业群总经理：肖林松先生

机构参会：上证路演中心公开平台发布

二、投资者问答概要

Q：请问公司关于美国对我国累计加征 54%关税以及不排除继续加码的关税冲击是否对公司产生重大影响，是否影响公司未来的业绩；关于美、欧、日、韩对半导体芯片的出口管制，是否对集团公司的电力通信芯片制造产业链有影响，如原料、器件是否存在卡脖子，如产生影响是否如华为一样已经准备好了国产替代的相应预案准备？

A：尊敬的投资者，感谢您的关注，目前公司海外业务主要集中在中东、东南亚等地区，不涉及美国市场，加征关税目前对我们没有影响。同时，原材料大部分为国产，供应链稳定，不受国际关税政策波动影响。在通信芯片方面，公司采用 40nm 制程工艺，均在国内流片，原料、器件采购供应多元，没有卡脖子问题。

Q：公司提到 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%。请问在产品研发过程中，如何平衡创新与市场需求的关系，以确保新产品能持续为公司带来稳定的收益？

A：尊敬的投资者，感谢您的关注，公司深耕能源行业 20 年，坚守科创定位，

在产品研发中，我们坚持以市场需求为导向开展创新，服务国家重大需求、科技前沿和经济主战场。公司近三年将年均 9%的营收投入研发，研发人员占比超 51%。从新品研发过程看，新品研发前期，以行业需求为导向，与战略客户紧密沟通，精准把握客户需求，与客户一同定义具有全生命周期的创新产品。

过程中，研发团队与市场、销售团队协同，确保产品特性契合市场。例如：正在电网应用电力鸿蒙智能终端，分布式光伏有序接入解决方案等，就是基于新型能源体系下市场对电网安全和分布式光伏有序管理的需求而推出。产品上市后，还持续收集反馈，迭代优化，以此保障新产品契合市场，为公司稳定增收和保持市占率高份额。高效地帮助客户目的的实现作为公司研发创新的成功。

从新品和技术研发储备看，分为三级：（碗里的）创新产品，主要是当期创新产品，满足近 1-2 年的客户主要需要交付产品。（锅里的）创新平台，主要是指产品新技术平台化，引领未来市场 2-4 年的技术发展趋势，可根据客户需求快速转化成不同形态的应用新品。（田里的）迭代标准，主要是指预研的未来创新技术和标准，保持未来公司在行业的技术发展趋势，满足新一代技术标准的迭代。

Q: 公司 2024 年境外业务收入增长显著，达到 4.21 亿元且同比增长 85.4%。未来在拓展海外市场方面，除了已有的布局，还会采取哪些新的策略来进一步提升市场份额和营收？

A: 尊敬的投资者，感谢关注！海外市场，目前公司设有沙特、阿联酋、印尼、孟加拉、埃及、摩洛哥、南非等 10 余个的海外办事处、分公司及制造工厂，从国内派驻人员到人员本地化，强化“铁三角”团队建设，构建本地化运营平台和营销网络。通过引入高端国际化营销人才，威胜信息的本地化团队已具备从理解客户需求到售前定制解决方案、合同履行到交付服务的全流程能力。公司积极践行“国际三化”战略，通过本地化运营和定制化解决方案，赋能“一带一路”沿线国家能源数字化转型建设。海外国家、市场客户、产品与解决方案带来的收入占比提升，将成为推动公司业绩增长的重要力量。

Q: 在芯片领域竞争日益激烈的当下，公司如何保持 HPLC+HRF 双模通信芯片在南网、国网市场占有率第一的优势地位，后续有哪些技术创新和市场拓展规划？

A: 尊敬的投资者, 感谢关注! 面对激烈的芯片领域竞争, 威胜信息 HPLC+HRF 双模通信芯片在南网、国网的市場处于领先地位。目前分布式能源在配电网的高比例接入, 低压配网通信方案面临新挑战, 公司深度参与国南网下一代双模通讯标准研发, 致力于提升芯片速度、可靠性和抗干扰能力。为提升市场占有率, 公司深度参与标准制定, 并利用存量市场开展新技术研发应用。后续, 公司计划融合中国与海外 AMI 标准, 以一颗芯片满足全球电力 AMI 通信需求, 拓展全球业务。