

威胜信息技术股份有限公司 2025年4月17日-18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4月17日-18日交流情况如下：

一、 参会人员

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

投资者关系经理：张乐维先生

机构参会：

2025年4月17日 南方基金、宝盈基金、君合资本、重阳私募、招商证券

2025年4月18日 华泰柏瑞、华夏基金、建信养老、睿远基金、信达澳亚、
中信自营、光大理财、华富基金、兴银基金、民森投资、远信投资、广发证券

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。

公司当前海外市场业务布局于西北非，中东，南非，东南亚等国家，通过与这些地区的紧密合作，实现业务的拓展与深耕。

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: 公司如何看待配网侧投资机会以及公司在其中的优势情况？

A: 新型电力系统的发展带来了全新的市场机会，电源结构向可再生新能源转变，电网形态从传统单向潮流电网转向复杂分布式混合电网，电网调度也从人工管理转向实时在线管理。这些变化对供电可靠性和电力系统稳定性提出了更高要求，公司的技术和产品适时应对这一格局，推出透明配网、新能源接入、负荷管理以及有序用电解决方案，满足新型电力系统的发展需求。2025 年国家电网投资预计将首次超过 6500 亿元，将聚焦优化主电网、补强配电网。南

方电网将围绕数字电网建设实现固定资产投资 1750 亿元，均创历史新高。且投资重点聚焦于配电网与新能源发展领域，这为威胜信息带来广阔的市场空间

目前威胜信息在配电网、新能源发展等领域已提前布局，并已经形成批量应用。在配电网领域，威胜信息的输电线路监测、配网 V3.0、透明台区解决方案，已在多个省份批量应用；在新能源领域，威胜信息新能源有序接入方案、有序充电解决方案等，在多省完成试点与验收，在湖南、辽宁、河南等省牵头推进相关标准制定并实现规划推广应用。国南网在新型电力系统下对配网、新能源的投资倾斜将为我们带来大量增长机会，进一步促进威胜信息在该领域的产品应用，助力整体实力提升。

Q:如何看待新能源入市政策对我们的影响？我们有哪些产品和方向有望受益该政策、能够在未来 2-3 年持续放量？

A: 新能源入市政策将促进能源结构优化，这与威胜信息的发展战略高度契合。一方面，政策引导下新能源装机量快速增长，新能源发电具有间歇性、波动性特点，对电力系统的稳定性和调节能力提出更高要求。威胜信息作为能源物联网龙头企业，凭借在通信芯片、智能终端以及系统解决方案等方面的技术优势，打造分布式光伏并网解决方案，能够助力电网提升对新能源电力的消纳能力，实现新能源电力的高效接入与稳定运行，从而迎来更多业务拓展机会。

另一方面，政策鼓励能源数字化转型，构建新型能源体系。公司持续投入研发，打造的“物联网 + 芯片 + 人工智能”核心竞争力，正好满足新型能源体系建设中对数字化、智能化的需求，为公司打开广阔的市场空间。

Q: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: 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、合同履约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：公司海外重点面向的 AMI2.0 有指的是什么？有哪些特点及发展机遇？

A：AMI2.0 是指新一代高级量测体系（Advanced Metering Infrastructure 2.0）。它是在 AMI1.0 基础上发展而来的，旨在解决早期 AMI 系统面临的问题，并提供更强大的功能和更多的应用场景

AMI2.0 主要特点：强大的边缘计算能力、先进的网络连接、增强型安全性、高效的电池、改进的客户参与、分布式智能、支持分布式能源资源（DER）等。

AMI 2.0 的发展前景包括提高电网可靠性、促进电网去碳化、提升客户体验、推动能源市场创新、促进数字化电网建设等。国际市场 AMI2.0 与中国新型电力系统遥相呼应，需求相似。

面对全球对清洁能源需求的不断增长以及 AMI 2.0 的发展趋势，公司在战略规划和业务布局上已经做出了积极响应，主要通过以下几个方面的措施精准把握市场机遇，确保海外业务的稳健高效发展：

1、加大研发投入，快速迭代产品与解决方案，引导 AMI 2.0 的发展：

我们将进一步加大在智能电网、智慧水务和能源管理领域的研发投入，推动产品和解决方案的持续迭代，特别是在 AMI 2.0 领域，通过技术创新引领行业发展。持续优化现有的 AMI 产品并拓展新的应用场景，使其更加智能化、模块化和适应未来的电力和水务需求。通过加速技术的升级和产品创新，我们力争成为 AMI 2.0 发展的先锋。

2、市场与产品联动，尽可能多找到 AMI 2.0 的试验田，打造标准化程度高的解决方案：

我们将在多个新兴市场中积极寻找 AMI 2.0 的试验田，推动标准化解解决方案的落地应用。通过在不同地区的试点项目，我们能够收集宝贵的数据反馈，不断完善产品功能和适应性。借助这些试点项目，打造可在全球范围内广泛应用的标准化 AMI 解决方案，从而提升市场占有率和品牌竞争力。

3、在多个市场快速复制，扩大战果：

一旦我们在某一市场实现了 AMI 2.0 解决方案的成功应用，我们将迅速复制这一经验到其他市场，扩大成果。

Q:公司海外业务是否收到美国加征关税影响,同时当前关税下,对公司的原材料采购是否有所影响?

A:目前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,原料、器件采购供应多元,供应链稳定,不受国际关税政策波动影响。

Q:公司披露高研发投入,过半的研发人员。如何确保这些投入能够切实转化为企业在市场中的核心竞争力?

A: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。