

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 6 月 12 日-13 日投资者交流会会议记录

威胜信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）2024 年 6 月 12 日-13 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；

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 6 月 12 日 华夏基金、西部证券、中小投资者、金元证券

2025 年 6 月 13 日 汇丰晋信、睿郡投资、香港弘鼎、杭州凯岩、唯德投资、泰合资本、中邮创业、果行育德、新加坡丰益、德邦证券、中金公司

二、 2025 年一季报主要情况介绍

营业收入达 5.55 亿元，同比增长 24%；净利润 1.39 亿元，同比增长 25%，延续上市以来定期报告收入和净利润双增长态势。一季度经营现金净流入 7986 万元，同比增长 38%，新签合同 7.77 亿元，同比增长 30%；季末在手订单结余 41 亿元，为后续业绩提升奠定基础。

国内市场营销 4.55 亿元，同比增长 22.6%；海外市场营销 9692 万元，同比增长 31%。海外市场聚焦“一带一路”沿线，已设立超十家境外子公司和销售代表处，4 月 10 日印尼首家境外工厂投产，具备全工序先进制造能力，沙特工厂也在有序推进。

已完成 2024 年度分红派息，每 10 股派发现金红利 0.52 元，上市至今累计派发现金红利 9.58 亿元，回购注销股份约 2 亿元，两者累计达 11.6 亿元，远超募集资金 6.1 亿元。2025 年 1 月推出第二次回购计划，一季度末已回购 214.65 万股，金额 7880 万元，上市以来累计回购 1446 万股，金额 3.8 亿元。公司还承诺未来五年保持 40% 基准现金分红派息率。

三、 投资者问答

Q: 贵公司每年的研发投入是否有逐年增加, 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。

Q: 公司从业务场景方面来看有哪些增长机会?

A: 公司以“物联网+芯片+AI”为核心竞争力, 2024 年推出近 50 款创新产品, 其中 AI 垂直应用新产品收入超 4 亿元 (占新品收入 30%), 涵盖负荷预测、故障识别等场景。自研的 HPLC/Wi-SUN 双模通信芯片通过国家电网认证, 市场占有率持续提升; 与国家实验室合作研发的内嵌 NPU 的新型 SoC 芯片, 将适用于智慧配电、透明电网等场景升级。2025 年一季度末在手订单结余 41 亿元, 为后续业绩提升也提供了基础。

在数字电网领域, 公司依托电力物联网技术储备和经验, 聚焦关键核心技术, 为电力系统数字化转型提供多元化解决方案, 以“物联网+芯片+人工智能”构建完备的国内国际标准、技术平台、产品体系, 助力全球电网数字化与智能化转型, 帮助客户实现可持续发展。作为国家电网、南方电网核心供应商, 公司在用电信

息采集设备领域中标份额稳居行业第一。

在数智城市领域，威胜信息以物联网技术重塑能源高效管理，提供综合能源、智慧消防、智慧园区等综合解决方案，服务“双碳”目标，如研发的 AI 边缘计算网关和智慧安防管理平台，提升了边缘计算与安全管理能力。

在国际市场拓展方面，公司重点布局东盟十国、中东海湾六国和非洲政治稳定经济活跃的新兴市场国家。受全球能源短缺和制造业重构的影响，这些新兴国家在能源电水气基础设施的数字化和智能化是趋势和刚需，对此，公司有丰富而成熟的解决方案，技术路线和产品成熟齐备，技术团队完成少量本地化优化即可满足海外业务发展。

Q:配用电侧是指什么？目前配电网有哪些亟待解决的问题？

A：电网可分为发、输、配、用等环节。发电厂生产出电能，经变电、输电及配电等环节配送到用户，从而完成电能从生产到消费的整个过程，发电环节与用户环节之间的网络及设备即为电网。其中输电主要用于电力输送，通常为 220kV 以上的高压；配电主要用于电力分配，配电网按电压等级的不同，可又分为高压配电网(110kV、35kV)、中压配电网(20kV、10kV、6kV、3kV)和低压配电网(220V/380V)。智能配用电业务即为公司的优势及深耕业务。

当下随着新型电力系统建设推进下，我国配电网还存在以下现状：1）从电源侧来说，随着新能源大量增加，微电网、有源配电网等新形态电网与大电网协同发展有利于新能源消纳，同时对配电网发展提出了新的要求；2）从负荷侧来说，新型电力系统下充电桩、用户侧储能等新型负荷大量增加，控制复杂度大幅上升，需要加强配用电侧智能化、信息化提出更高要求；3）建设坚强电网，提高用电可靠性，尤其是针对偏远地区和农村配电网还有较大提升空间。

公司业务与新型电力系统建设趋势是相互契合的，重点布局配电网和负荷侧，通过能源物联网应用技术、芯片设计与通信技术、AI 技术为客户提供各类电力应用场景的综合解决方案。

Q:双模相比单模的优势是什么，能解决什么问题？

A：新型电力系统建设对通信带宽、速率和可靠性均提出了更高的要求，公司基于自研的全系列双模通信产品，同时具备高速载波和高速无线“双通道”，

双模借助两种传输介质，载波通信通过电力线传导信号可以避免穿墙打洞的施工难题，解决大部分电表数据采集需求；高速无线适用于老旧电力线路上的强干扰、地埋线等不利载波通信的场合，两种传输模式根据实时评估自主切换，实现低压台区的深度通信覆盖效果。

双模通信具备连接更广：可以支持在智能电表接入的基础上，增加智能开关等设备的接入，为营配一体化、数字化和智能化奠定基础；更加安全：能够有效抵抗网络攻击和信息泄露等风险；深化应用：HRF 信道可以在停电时电力线信道断开情况下，保障设备停电信息及时准确上报，对台区户变识别、分支和电气拓扑识别及线路故障预警和告警准确率达 99%+，为源、网、荷、储实时数据传输互动提供基础保障。

Q: 贵公司是获取回购授信额度吗?获取了多少额度?

A: 2025 年 1 月，公司推出第二次回购计划，拟回购 1-1.5 亿元股份，用于员工持股计划或股权激励。截至 5 月 30 日，公司已回购 327 万股，回购金额 1.17 亿元。公司的回购全部是使用的自有资金。

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: 公司对于海外业务战略和布局考虑?

A: 公司的海外业务战略是 “出正确的海 入正确的局”。海外市场公司重点布局东盟十国、中东海湾六国和非洲政治稳定经济活跃的新兴市场国家。受全球能源短缺和制造业重构的影响，这些新兴国家在能源电水气基础设施的数字化和智能化是趋势和刚需，对此，公司有丰富而成熟的解决方案，技术路线和产品成熟齐备，技术团队完成少量本地化优化即可满足海外业务发展。

公司在国内市场领先的同时，仍在不断创新，拥有下一代新技术的储备，满足下一代新标准需求。公司每年持续投入新技术研发，产生了业绩和技术积累的积极效应。公司的组织架构与时俱进，跟随国内和海外战略客户的需求导向进行

适应和创新发展，整体上使公司的核心竞争力侧重在“物联网+芯片+人工智能”的技术领先和技术输出，以综合解决方案的能力保持国内领先的同时，不断提升海外业务的占比，由国际主流向国际领先地位看齐。