

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 7 月 30 日-31 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”）2025 年 7 月 30 日-31 日交流情况如下：

一、 参会人员

董事长：李鸿女士

董事兼总裁：李先怀先生

董事兼副总裁：张振华先生

副总裁、董事会秘书兼财务总监：钟喜玉女士

战略发展中心总经理：吴浩先生

研究院院长：易世华先生

机构参会：

2025 年 7 月 30 日 华商基金、万家基金、中银基金、招商基金、大成基金、富达基金、中信建投自营、太平养老、朱雀基金、财信吉祥人寿、花旗银行、英大投资、和聚投资、瑞民私募、弘盛资本、中仁资产、弘恩资本、财信产业基金、中金公司、西部证券、招商证券、国联民生、中信证券、开源证券、太平洋证券、山西证券、中邮证券、长城证券、东北证券、银河证券、富瑞证券、国泰海通、中信建投、天风证券、浙商证券、华西证券、东亚前海、东方证券、华福证券、广发证券、国盛证券、野村证券、甬兴证券、国信证券、申万宏源、方正证券、财信证券

2025 年 7 月 31 日 华夏基金、国泰海通

二、 2025 年半年报主要情况介绍

营收与利润增长：2025 年上半年聚焦核心主业，实现营业收入 13.68 亿，同比增长 11.9%；净利润 3.05 亿，同比增长 12.2%。自 2020 年上市五年多来，营收和净利润持续双增长，显示经营韧性。

经营质量稳健：上半年净资产收益率 9.18%，资产负债率 34.8%。经营现金流实现净流入 1.78 亿，同比优化 11%。上半年新签订单 16.27 亿，同比增长 8.

3%；截至6月30日，在手订单结余39.56亿，同比增长12.6%。

研发创新成果：持续加大研发投入，上半年研发投入占营收7.6%，研发人员占公司总人数51.5%。成功推出36款创新产品和解决方案，新品收入达6.42亿，占总营收47%。

股东回报与指数入选：今年1月发布第二期回购计划，截至目前已用自有资金1.5亿回购423万股。计划派发首次中期股息，每十股派发现金分红2.5元，上半年拟派发股息与已回购金额合计2.49亿元，占上半年净利润81.7%。拟计划未来五年基准现金分红派息率40%，建立长期稳定回报机制。凭借综合表现，入选中证500指数、上证380指数、上证科创板100指数、上证科创板人工智能指数、上证专精特新指数、上证科创板民营企业指数以及湖南50指数。

三、 投资者问答

Q: 公司计划2025-2030年通过走出去、本地化及总包模式进入发达国家市场，目前进展如何？

A: 公司国际化战略从成立起就已明确，核心是通过“走出去、本地化、总包模式”开拓海外市场，目前进展有序：

东南亚布局：印尼本地工厂已正式开张，2025年将逐步承接印尼及周边国家的产品交付，成为东南亚本地化交付枢纽。

中东布局：沙特区域海外工厂正在推进厂房建设和设备安装，计划下半年投入使用，同时将与本地合作伙伴的工厂并行运营，覆盖中东市场需求。

美洲布局：已在墨西哥完成土地和厂房采购，结合当地本地化政策及AMI（高级计量架构）发展进展，推进本地工厂生产计划，目前处于实施阶段。

本地化运营：以区域枢纽为核心，印尼覆盖东南亚、沙特覆盖中东、墨西哥覆盖美洲，若南非并购成功则辐射非洲，同时加速欧洲市场突破。

总包模式探索：作为新模式，基于智慧配网和新能源接入机遇推进，涉及系统集成及生态伙伴协作。2025年重点开展市场调研、产品培育和队伍建设，选择优质市场和项目逐步积累经验，未来五年将作为重要发展方向。

Q: 新一代台区融合终端标准已上线，在单价和招标量上有何展望？国内电网采购从省级提升至区域联合采购，对公司业务有何影响？

A: 新一代台区融合终端的发展与电网投资规划紧密相关：

2025 年电网投资超 8000 亿元，配电网智能化改造是重点，其中配电台区智能终端作为台区侧共建共享的核心基础设施，需满足“一通道一密钥”技术要求，实现多专业接入装置的资源共享。

应用场景共 800 万个台区，2025 年终端标准全面切换，上半年因新老标准交替，电网未招标融合终端及传统终端，仅招标采购器，招标需求集中在下半年。

下半年南网预计 2 次招标、国网 1-2 次招标，共 3-4 次，公司相关迭代升级的融合终端及双模标准采集芯片、模块将参与采购。虽为传统设备迭代，但新品收入占比高，将成为公司重要业绩增长点。

国家电网 2025 年配网和输电线路招标模式调整，从省级到区域联合，对公司无影响。因公司产品不在传统物资招标类别中，2025 年招标集中在下半年，且以总部招标为主，与区域联合采购无关。

Q: AI 相关产品收入占比持续提升，公司在 AI+能源数字化产品创新的战略规划是什么？未来还有哪些增长引擎产品？

A: 公司以“互联网+芯片+人工智能”为核心竞争力，AI+能源数字化战略规划具体包括核心技术研发目前已布局源网荷储预测、智能拓扑识别、配电网接地故障 AI 研判、AI 视觉监测等技术，聚焦新型能源体系建设。

重点应用方向包括：

AI+边缘计算：在终端设备嵌入轻量化 AI 模型，提升边端侧智能化水平和市场竞争力。

AI+微电网：构建源网荷储协同优化策略，推动多能耦合与高效协同，提高响应速度和能源利用率。

AI+大数据：整合多维度能源数据，构建智能化分析引擎，实现用户用电行为分析及智能管理。

云边端协同：布局云端 AI 大模型与边端轻量化模型协同体系，覆盖能源生产、传输、消费、交易全生命周期优化。

内部转型：构建本地 AI 大模型和知识库，应用于智能问答、客服、编程等场景，提升研发、生产、运营效能，推动全面智能化转型。

公司目标是实现“让每一度电都有 AI”，推动全面智能化转型。

Q: 与华为电力数字化军团的合作在境内外分别带来哪些协同？

A:基于多年合作，2025 年与华为电力数字化军团深化融合，面向全球绿色供电、电网稳定运行及缺电国家提供针对解决方案。

在国内，将 AI 技术导入电网，聚焦电网安全运行和配电网建设，推出适配国内市场的产品及解决方案。在海外，针对海外电网透明化、台区治理及配电网建设需求，共同开发产品和解决方案，覆盖中东、非洲等市场。

公司与华为电力数字化军团成立联合攻关小组，签订国内外市场合作背书，推进项目落地，目前已进入实质推进阶段。

Q:海外本地化投入中，人力资源和组织架构有何调整？如何应对新兴市场的经营风险（如政局变动），确保上市公司利益？

A:人才配置上，每个国家会有代表作为项目经理，包括本部派驻的总经理负责整体协调和本地聘请的行业专家熟悉当地市场，同时按当地劳工政策推进本地化招聘，保障本地化率。

组织架构上，总部为强矩阵结构，设国际平台（涵盖市场、研发、运营、管理的综合矩阵式团队），各事业部设国际产品线，对应不同国家的产品需求；海外子公司按本地化率要求落地运营。

在海外风险应对措施上，首先市场选择是聚焦代表性国家（印尼、沙特、南非、墨西哥），以点带面覆盖周边，降低区域集中风险。

项目筛选优先选择有资金保障的项目，要求政府背书（如亚行资金支持）及中信保全额投保，确保资金安全。

业务属性是要求服务国家工程（如孟加拉项目），即使政局变动（如政府换届），仍能依托亚投行资金、国家信用背书及中信保投保保障项目实施，风险可控。

Q：国家推进零碳工厂、零碳园区建设规划，公司对此的态度如何？有哪些资源投入和产品规划？

A:公司零碳项目已进入全绿电+全智能，例如中标长沙湘江新区 1.7 亿元零碳园区项目，实现物业无人化管理，是全国标杆案例。公司正在与国家相关部门及华为合作，推动制定零碳园区和绿电的国家标准。在国内，公司牵头制定整体解决方案，落地项目包括衡阳国家计算产业园相关项目，湖南省政府高度重视该项目。在国际市场，公司重点拓展中东地区，推动医院、矿区及清真寺等场景的零碳园区项目落地。