

# 威胜信息技术股份有限公司

## 2026年2月28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”）2026年2月28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

副总裁：张振华先生

董事会秘书兼财务总监：钟喜玉女士

数字电网事业群总经理：马亮先生

通信及芯片事业群总经理：肖林松先生

战略投资总监：吴浩先生

### 机构参会：

鹏华基金、富国基金、德邦基金、银华基金、宏利基金、中银基金、宝盈基金、华商基金、海富通基金、中海基金、南方基金、博时基金、广发基金、创金合信基金、融通基金、建信基金、银河基金、永安财险、大家资产、太平养老、长江养老、太平洋资产、泰康保险、中邮人寿、中汇人寿、甬兴资管、财通资管、英大资管、上海国际信托、花旗银行（香港）、兰馨亚洲、Carrhae Capital、Whitefield Capital、常春藤资产、勤远私募、高信百诺、瀚伦投资、香港奕图、昊泽致远、方瀛投资、鑫巢资本、中金公司、中信建投、中信证券、华福证券、西部证券、光大证券、国投证券、长江证券、东吴证券、国泰海通、甬兴证券、太平洋证券、山西证券、华西证券、广发证券、中泰证券、财通证券、天风证券、申万宏源、长城证券、海通证券、国联民生证券、招商证券、国盛证券、东方证券、国海证券、东兴证券、财信证券、浙商证券、华创证券、兴业证券、瑞银证券、开源证券、国信证券、中国银河证券、摩根士丹利、摩根大通、富瑞证券

### 一、 2025 年年报主要情况介绍

营收与利润双增长：2025 年实现营业收入 29.78 亿元，同比增长 8.48%；实

现归母净利润 6.66 亿元，同比增长 5.64%。

经营质量优异：净资产收益率（ROE）为 19.71%；资产负债率保持在 37.79% 的低水平；经营活动产生的现金流量净额为 5.16 亿元，同比增长 8.91%，现金流状况健康。

订单储备充足，奠定业绩基础：2025 年新签合同额 37.08 亿元，截至年底在手订单达 40.59 亿元，为后续业绩增长提供有力支撑。

高增长业务贡献突出：

AI 业务：相关应用带来收入 7.37 亿元，占总营收比重提升至 24%，成为核心增长引擎。

海外业务：境外收入达 5.64 亿元，同比增长 33.98%，占总营收比重为 19%。过去五年海外收入累计达 17.34 亿元，较“十三五”期间增长 4.5 倍。

研发投入持续，新品迭代迅速：2025 年共落地 49 款新产品，产品线持续丰富。

股东回报力度空前：2025 年全年分红预案为每 10 股派发现金红利 5.5 元（含中期已派发的现金红利），年度现金分红比例达 40.24%。年内回购股份耗资 1.5 亿元。分红与回购金额合计占 2025 年净利润比重达 62.75%。公司上市以来累计派现 10.8 亿元、回购耗资 4.5 亿元，合计金额为 IPO 募集资金净额的 2.5 倍，总股东回报率（TSR）达 203%。

未来回报承诺：根据公司拟定的提质增效行动方案，计划自 2025 年起未来五年，继续保持 40% 的基准分红率。

## 投资者问答

**Q：电网“十五五”将配电侧、新能源接入摆在核心位置，公司认为未来几年有哪些大的产品机遇？公司的研发储备是否已做好承接这些机会的准备？**

A：根据国家电网、南方电网披露的相关投资规划，“十五五”期间两大电网公司合计规划投资规模约 5 万亿元，其中配网投资占比约 40%-45%、数字化投资占比约 10%-15%，配网建设与电网数字化智能化改造将成为行业核心增长方向。公司产品及业务全面覆盖配电自动化、台区自治和台区配网升级改造、电网 AI 平台全产品线，契合配网升级和电网数字化转型的核心市场需求，具备广阔的市场拓展空间，同时公司凭借多年的业务积累与技术沉淀，已完成相关技术储备与产业合作布局，将持续深耕相关领域，不断提升核心竞争力与市场份额，积极把握行业发展带来的市场机遇。

**Q: 公司基于南网电鸿操作系统的开发适配、系统组件, 2026 年有哪些落地和拓展方向?**

A: 电鸿操作系统是南方电网国产化核心战略布局, 核心目标是实现电网核心设备自主可控, 公司已将其纳入 AI+鸿蒙+能源的整体生态布局中, 目前公司是南网电鸿生态核心合作伙伴, 已获得“电鸿生态之星”认证, 已有 10 多款产品完成电鸿认证, 产品覆盖感知层(监测/感知设备)、网关层(通讯网关/模块)、应用层全链条。2026 年公司将推进全系列产品电鸿化适配, 实现向南网供货的全系列产品完成电鸿认证, 完成主流芯片的电鸿适配, 以及应用软件 API 接口与电鸿系统的标准化对接, 同时深化生态合作绑定, 全方位支撑南网电鸿国产化战略落地, 此外还将推进场景化融合应用, 将电鸿系统与 AI、鸿蒙生态深度结合, 落地电网、数据中心等核心应用场景, 同时依托长沙本地鸿蒙产业布局, 推进物联网终端与鸿蒙系统的联合研发工作。

**Q: 公司 2025 年 AI 业务收入占比达 24%, 该业务的核心收入结构、产品/竞争力是什么?**

A: 2025 年公司 AI 相关收入 7.37 亿元, 占主营业务收入比重 24%, 其中主要收入来自南方电网相关业务, 公司 AI 业务核心产品与解决方案包括智能监测(聚焦输电/配电线路)、AI 故障治愈、负荷预测(用电端)、边缘计算网关、配电自动化 AI 研判软件系统等, 核心竞争力在于打造了“终端感知+边缘计算+云端 AI”的一体化技术方案, 深度适配电网智能化改造需求, 可有效支撑电网负荷管理、线路监测管理的数字化升级。公司将持续深耕 AI+能源的融合应用场景, 全力推动 AI 业务延续良好的增长态势。

**Q: 人工智能飞速发展, 公司在这方面有何布局?**

A: 公司以“物联网 + 芯片 + 人工智能”为核心竞争力, 2025 年 AI 技术已在核心业务实现规模化应用, 相关产品收入 7.37 亿元, 占主营收入 24%。当前公司聚焦能源领域 AI 核心技术研发, 联合攻坚关键技术、研发内嵌 AI 算法的芯片, 将 AI 深度嵌入核心产品, 落地数字电网、数智城市多场景方案, 同步启动 AI 数据中心配套业务拓展。2026 年及未来, 公司将 AI 智算定为重要增长赛道, 持续深化相关研发与产业布局。

**Q: 公司对 2026 年网关招标量的预期是什么? 公司网关相关产品的市场份额预期如何?**

A: 根据国家电网、南方电网披露的招标规划, 2026 年国家电网网关相关招标将分批次开展, 南方电网相关招标工作也已明确规划, 目前融合终端、配电终端的相关标准已完成送检/更新工作, 预计 2026 年网关及相关配电、融合终端招标量将恢复并实现放量。公司将持续巩固网关及相关配电/融合终端产品的行业领先地位, 同时为相关产品赋能电鸿生态适配、海外 AMI2.0 标准适配能力, 持续提升产品附加值与海内外市场竞争力, 推动相关业务板块稳步增长。

**Q: 之前和公司交流有提到过, 未来公司的模块和芯片将更广泛的面向电网的除电表模块的市场机会, “十五五”期间的高比例配网及数字化投资改造将会带来哪些除电表之外的模块类市场机会? 公司在该领域有哪些布局与落地成果?**

A: “十五五”期间, 我国新型电力系统建设持续向配用电侧深度延伸, 行业配网投资占比将在 40%-45%区间, 数字化投资占比约 10%-15%, 配网建设升级与电网数字化智能化改造, 成为电力行业主要投资方向。围绕台区自治、配微协同、微电网规模化建设三大核心场景, 行业将催生万亿级的配用电侧智能化改造市场, 其中非电表类末端设备节点及配套通信模块、芯片需求, 将成为公司重点布局的增长赛道。

从市场规模来看, 国家电网 2030 年其系统接入终端设备规模将达到约 20 亿只; 南方电网白皮书提到, 当前单配电台区规划的非电表类设备节点达 245 个, 其全域约 115 万个台区, 仅非电表设备就将带来 2.8 亿个新增节点, 对应市场规模超 1000 亿元。放眼全国两大电网市场, “十五五”配网数智化改造将催生亿级的非电表末端设备节点, 以及与之配套的海量通信模块、芯片需求。

公司核心产品融合终端, 是配用电台区实现自治管控的“智能大脑”: 向下可通过各类感知层设备单元, 实现对末端全量设备的接入、监测与精准管控; 向上可全面支撑台区自治策略执行、配微协同调度、微电网稳定运行的核心需求, 目前国网、南网集采公司智能终端与通信模块中标领先, HPLC 模块市占率保持第一, 电力物联网头部地位稳固, 将全面承接非电表通讯节点的市场机遇:

1. 源侧光伏“四可”管控场景: 适配分布式新能源规模化接入需求, 打造可观、可测、可调、可控的管控方案, 划分光伏管控片区, 为每个片区配套量测开关/“四可”终端与配套通信模块, 实现分区精细化管控与故障精准隔离。该场景已实现规模化商业落地, 2025 年相关业务销售额突破 1 亿元, 带动光伏“四可”终端及配套通信模块的需求放量。

2. 荷侧负荷精细化管控场景: 适配需求侧响应与台区功率平衡建设要求, 公司构建了刚性、可控、柔性三级负荷分级管控体系, 为单台空调、生产设备等

用电终端配置独立控制器与通信模块，实现单设备级的精准管控，目前公司已实现柔性调控设备、分支监测单元及配套通信单元的规模化出库，相关业务覆盖园区、商业、工业、公共建筑等多类场景。

3. 网侧设备全生命周期管理场景：适配透明电网与微电网可靠运行建设目标，公司面向“透明电网”建设需求，在配电网线路连接点、控制箱、分接箱等关键位置加装监测模块与通信单元，实现全节点实时监测接入。目前该场景已完成多类试点项目落地，整包业务具备规模化推广能力，是公司未来重要的业务增长极。