

威胜信息技术股份有限公司 2026年5月22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5月22日交流情况如下：

一、 参会人员

董事会秘书兼财务总监：钟喜玉女士

战略投资总监：吴浩先生

投资者关系经理：张乐维

机构参会：

2026年5月21日 南方基金、华安基金、泓德基金、永谦基金、方正资管、火眼资本、和基投资、爱建证券资管、国海证券、兴业证券、长城证券、麦格里证券、华源证券

2026年5月22日 中欧基金、尚颀资本、鹏石私募、中国电科、华安资产、上海信托、Ethos Investment Management、VIRIDIAN ASSET MANAGEMENT、BROCK MILTON CAPITAL、GLOBAL ALPHA CAPITAL MANAGEMENT、天风证券、申万宏源、国联民生、中信建投

二、 2026年一季报主要业务情况介绍

收入与结构：2026年Q1实现营收5.32亿元。其中国内收入4.13亿元，占比78.2%；境外收入1.15亿元，同比增长18.8%，占比21.8%。

盈利与研发：归母净利润1.39亿元，同比增长6.4%。研发投入占收入比重达9.8%，同比提升5.7%。

在手订单与股东回报：截至3月末，公司在手订单达39.7亿元。公司已完成2025年年度派息，自上市以来已累计派发现金红利12.27亿元，累计回购4.49亿元分红及回购金额合计16.76亿元为公司IPO募集资金净额的2.7倍。并计划自2025年起未来五年维持40%的基准分红率。

三、 投资者问答

Q: 请问公司 2026 年第一季度整体经营情况如何?

A: 2026 年是国家 “十五五” 规划开局之年, 也是公司 “六五规划” 的第一年。公司一季度经营质量持续提升。报告期内, 公司实现营业收入 5.32 亿元; 实现归母净利润 1.48 亿元, 同比增长 6.4%, 盈利能力保持较强韧性。截至一季度末, 公司总资产达 58.56 亿元, 在手订单达 39.71 亿元, 充足的订单储备为全年高质量增长奠定了坚实基础。

Q: 公司在 AI + 电力领域有哪些应用场景?

A: 公司将 AI 边缘计算能力深度融入电力、水务的终端产品和系统解决方案中, 以此提升技术壁垒和产品竞争力。应用场景方面, 已在电网在线监测 (输电线路故障定位、覆冰 / 山火 / 雷击图像视频分析等) 和台区治理 (电压越限、电能质量分析、光伏反送高电压治理等综合方案) 中落地 AI 技术, 并已产生实际业绩回报。产品规划方面, 计划 2026 年内推出 AI 模块和 AI 盒子, 为电力设备供应商及电网监测管理场景提供插拔式智能解决方案。2026 年一季度, 公司台区治理和在线监测方向已实现较大增长, 预计后续三个季度将继续保持快速增长态势。

Q: 电网 “十五五” 大规模投资建设, 将从哪些方面直接利好公司主业发展?

A: “十五五” 期间, 两大电网公司合计规划投资规模约 5 万亿元, 其国家电网配网投资占比约 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。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。

公司核心产品智能融合终端, 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，电力物联网头部地位稳固，将全面承接非电表通讯节点及配套通信的市场机遇：

同时公司的台区智能解决方案聚焦三相不平衡治理、低电压治理、新能源消纳、负荷控制等刚需场景，将充分受益近千万台区改造红利；输电线路在线监测业务面向全国约 260 万公里线路电力输送，公司在故障定位、图像视频、气象感知等领域持续实现市场突破。

Q：公司四月份中标订单规模较大，此次中标业务主要亮点有哪些方面？

A：公司 4 月过千万订单累计中标金额超 2 亿元，此次中标主要体现两大业务进展。一是国家电网集中采购的终端类产品迎来新一轮数字化智能化迭代升级，相关智能融合终端产品顺利拿下集采订单，产品适配电网当下数字化智能化改造的实际应用需求。二是在南方电网总部及各省级电网市场实现持续突破，公司主推的台区综合治理、配网线路智能监测相关设备及解决方案接连中标多省项目，业务全面覆盖智能计量、配电自动化、输电通道监测、数字变电站传感、电能质量监测等电力关键环节，产品矩阵实现从主网到配网电网侧到用户侧的全场景落地。

Q：一季度公司海外业务实现较快增长，目前主要是哪些国家及相应业务？

A：一季度公司海外业务进入成果释放期，在中东、东南亚、南非等重点市场实现规模化突破。公司坚持“本地产能、本地认证、本地团队、本地服务”的本土化打法，针对不同区域市场精准布局：

东南亚市场：以印尼为支点，聚焦电网、水务 AMI 机会；

中东、南非市场：重点打造能源、水务、算力一体化解决方案；

欧美市场：围绕高端认证、低碳能效和算力终端布局，推动高价值业务突破。

Q：公司未来的发展战略布局是怎样的？

A：2026 年是国家“十五五”开局、公司“六五”规划启动的关键一年，威胜信息明确了“全球能源数字化服务商”的定位，围绕“物联网+芯片+人工智能”的核心竞争力，紧扣电网升级、算电融合、全球化拓展三大机遇，重点从三个方面推进战略布局，具体如下：

一是稳住国内基本盘，借助万亿级投资机遇巩固龙头优势。公司深度对接国网、南网的投资需求，全面覆盖三大核心场景：智能电网领域，聚焦配网智能化、数字化、新能源并网与消纳，以及新型电力系统全场景建设；智慧城市领域，主

打配微协同、综合能源、绿电解决方案，还有产业 AI+数智化数据中心相关服务；智慧园区领域，重点推进零碳园区建设、碳监测与碳足迹管理、虚拟电厂落地，以及能效管理和综合能源服务。

二是打造国际增长极，通过本地化深耕实现全球化高质量发展。以印尼、沙特为核心支点，坚持“本地产能、本地认证、本地团队、本地服务”的本土化策略，分区域精准布局：东南亚地区，重点布局电网、算力中心和水务 AMI 业务；中东、南非地区，推进能源、水务与算力一体化发展；欧美地区，全力突破高端认证，聚焦低碳能效与算力终端领域。

三是强化核心业务群协同，构筑稳定增长梯队。重点打造四大协同板块：全域智能电网板块，持续巩固龙头地位，实现业务规模和利润双增长；通感智算芯片板块，不断推出融合 SoC 芯片，强化底层技术壁垒；AI 与算电融合板块，以电网 AI 稳固基本盘，同时借助 AIDC 业务打开新的发展空间，实现双轮驱动；数字化板块，重点布局数字电网、数智城市两大核心数字化赛道，挖掘新的增长潜力。