公司代码:688100　　公司简称:威胜信息

威胜信息技术股份有限公司

2025 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

公司已在本年度报告中详细描述可能存在的风险,敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中的内容。

3、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计,公司2025年度合并报表归属于公司股东的净利润666,266,924.52元,截至2025年12月31日,母公司期末可供分配利润为1,401,370,154.91元。经董事会决议,公司2025年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减回购专用证券账户中股份数为基数分配利润。本次利润分配方案如下:

根据《上市公司股份回购规则》等有关规定,上市公司回购专用账户中的股份,不享有利润分配的权利。公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数,向全体股东每10股派发现金红利3元(含税),不进行资本公积转增股本,不送红股。截至2026年1月31日,公司以总股本491,685,175股,扣除公司回购专用证券账户中股份数4,231,424股后的股本487,453,751股为基数,以此计算合计派发现金红利146,236,125.30元(含税)。

公司在2025年9月已实施2025年半年度现金分红,以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户的股份为基数向全体股东每10股派发现金红利2.5元(含税),合计派发现金红利121,863,437.75元(含税)。包括中期已分配的现金红利,本年度公司拟现金分红金额合计为268,099,563.05元,占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例40.24%。

2025年度公司以现金为对价,采用集中竞价方式已实施的股份回购金额149,956,178.45元,占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例22.51%。

2025年度现金分红和回购金额合计418,055,741.50元,占2025年度归属于上市公司股东净利润的62.75%。

如在利润分配方案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间因新增股份上市、股份回购等事项导致公司总股本发生变化的,则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣减回购专用证券账户中股份数为基数,按照每股分配比例不变的原则对分配总额进行调整,并将另行公告具体调整情况。

公司2025年度利润分配方案已经公司第三届董事会第二十一次会议审议通过,尚需公司2025年年度股东会审议通过后实施。

母公司存在未弥补亏损

□适用 √不适用

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	威胜信息	688100	不适用

1.2公司存托凭证简况

□适用 √不适用

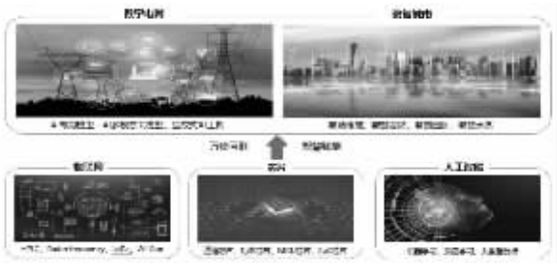
1.3联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	钟喜玉	余萱
联系地址	湖南省长沙高新技术产业开发区桐梓坡西路468号	湖南省长沙高新技术产业开发区桐梓坡西路468号
电话	0731-88619798	0731-88619798
传真	0731-88619639	0731-88619639
电子信箱	IR@willfar.com	IR@willfar.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1主要业务、主要产品或服务情况

威胜信息秉持“物联世界、芯连未来”的发展战略,构建了“物联网+芯片+人工智能”的核心竞争力,支撑物理空间与数字空间的动态感知、智能计算、分析决策,提供面向全球的能源数字化综合解决方案,推动数字电网与数智城市智能化转型发展。



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,为新型电力系统提供多元化解决方案,以“物联网+芯片+人工智能”构建完备的行业标准、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。

面向数智城市多元化的服务需求,威胜信息将在电网领域的核心技术及项目经验进行横向拓展,我们以大数据应用管理、边缘计算及人工智能应用等技术为核心,以物联网技术重塑电、水、气、热能源的高效管理。公司构建威胜信息物联网智慧云平台,提供综合能源、智慧水务、智慧消防、智慧园区等领域的综合解决方案,赋能城市可持续发展。

2.2主要经营模式

1、研发模式

公司以行业发展趋势和客户实际需求为导向,制定公司技术及产品中、长期研发战略规划,

并依托“自主研发为主、合作研发为辅、创新平台支撑”模式开展研发工作。

(1)自主研发为主:公司构建了三层级研发组织架构,对应实施“研发战略规划+基础研究

孵化+产品开发应用”职能,全面支撑公司核心技术和拳头产品的自主研发。

(2)合作研发为辅:公司依托自身研发能力,结合客户实际应用场景和需求,积极与客户技术部门建立完善的合作研发模式,开展横向科技研发项目合作,共建行业产品技术体系。另外,公司积极与知名高校、国家重点科研院所和实验室建立战略合作关系,共同承担国家级、省市级纵向科技项目课题,构建了“产、学、研、用”一体化合作研发模式,持续开展前沿技术研究及成果转化。

(3)创新平台支撑:公司建立了两个省级工程技术研究中心、两个省级企业技术中心、一个省重点实验室、一个省级工业设计中心、三个专业技术实验室和四个应用技术与产品研发平台、院士专家工作站和博士后创新创业实践基地,基于创新平台跟踪内外部技术与行业发展信息,整合优势研发资源,以创新平台为载体支撑公司领先一步的技术与产品研发。三种研发模式互通互补,赋能公司科技创新持续发展。

2、采购模式

为确保及时供应,公司建立了完善的采购管理制度和订单流程体系,并严格执行,包括但不

仅限于供应商选择与管理、采购计划制定、采购实施等各个环节。

根据市场订单信息,结合行业宏观政策变化、客户市场需求周期进行市场预测,针对通用物

料、进口或长周期物料、新品物料、关键类物料分别制定滚动计划,组织不同器件分类分批次进

行采购。对于通用部件和标准原材料,设定安全库存预算;对于长周期原材料,公司按照计划指

导供应商提前储备原料和协调均衡生产,提高物料到货能力,降低库存风险。

对于原材料,为确保供货质量,公司建立了完善的供应商寻源、评价流程,即根据供应市场

行业现状,对潜在供应商进行资质预评审,预审通过后协同公司研发、质量部门对供方的质量管

理体系、技术力量、企业信誉、产品质量、成本等进行现场综合评定,确保质量合格、性价比优

的供应商导入供应商资源库。此外,制定了一系列供应商管理制度,对供应商进行全生命周期管理。

为提升供应链信息化水平,公司建立了完整的供应链信息化管理平台(SRM),从供应寻源,到询报价,到合同管理,到供应优化,提供了一套科学、高效的供应商关系管理工具。

(1)供应商选择与管理

公司建立完善的供方考核细则和引进评审流程,从供应商的质量水平、价格竞争力、交付能

力、服务等维度作为供方的选择;当因公司新材料/新技术、新应用、产品成本要求或供应竞争环境不充分等原因,需要引入供应商资源时,将从供应商的质量水平、价格竞争力、交付能力、社会责任等维度考量新供方的选择。综合评估达到公司要求的供方方可引入。

公司对供应商建立了全生命周期管理,制定有详细的供方评价管理办法,从质量、交付、成

本、技术、服务和绿色供应链等多个维度对供方每半年度进行分级评定,并依次对供方进行动态管理,以达到奖优淘劣、推动供方不断优化价格、提高产品质量和交付效率。

(2)采购计划制定与采购实施

公司根据销售预测制定物料需求量及预测量,同时根据客户临时增加的订单安排到料计划和

生产交付计划,合理确定各种原材料的采购规模。对不同采购周期的原材料制定对应的采购策略,与供方在签订年度框架协议的基础上,供方将根据公司提供的半年/三个月滚动预测计划,提前准备原材料并规划产能,实际交付按照公司两周投产计划安排;同时对于供应市场预期走势及供应风险,公司会进行定期的供应风险及早预警,并制定相应备料策略与备选方案;针对采购周期超过30天的原材料,实施长周期滚动备料与VMI(供应商管理库存)采购模式相结合;对于就近配套原材料实施JIT(直供上线)采购模式。上述措施确保了公司原材料采购价格和供货渠道的稳定,降低了原材料采购风险。

3、生产模式

公司产品的生产采用按订单生产与按计划排产相结合的方式,规模生产与柔性生产并存的生产模式,以满足公司不同产品、不同业务类型合同的交付要求,由运营生产平台负责组织生产交付。公司生产制造过程包括ARM/DSP/MCU编程、PCBA加工与检测、整机装配、参数配置、出厂检测等环节。公司具备行业领先的全工艺流程的生产设备,为国家级绿色工厂。根据产能需求,部分低附加值、加工工艺简单、劳动密集型的加工生产环节(如PCBA代工等非核心工序)委托给经公司考核合格的专业厂家,公司负责外协过程的质量监督与飞行检查、加工后的到料抽检等,而产品的ARM/DSP/MCU编程、整机测试、精度校准、功能检验等核心工序均由公司自动化生产车间完成。

4、销售模式

公司产品的销售区域主要集中在国内,随着公司不断加大海外业务的拓展力度,海外业务也

呈现出良好的发展态势,具体情况如下:

(1)国内市场

公司在国内市场采用直销的销售模式,具体包括招标方式销售以及客户直接下订单模式。公司销售区域覆盖全国三十余个省级行政区。公司配备专职销售人员和售前、售后、技术人员,实行区域经理负责制,全面负责本区域的市场调研、客户需求分析、招投标、销售、服务等一系列活动。

1)招投标方式销售

根据招标主体企业的具体招标要求,公司相关事业部会同技术中心、生产部等相关部门根据产品的具体规格、数量、技术要求、质量要求、供货进度等组织投标,在标书中阐述公司的技术实力、生产资质、供货能力、生产经验等要素,结合成本、工期、市场情况等审慎确定投标价格,中标后与招标单位签订供货合同。

2)客户直接订单采购

直接订单采购客户直接向公司下订单,并与公司签订销售合同,公司按照其要求组织生产和

供货,在客户对货物进行验收后确认销售收入。

(2)国外市场

公司在国外市场的销售模式主要采取直销模式,同时存在部分经销模式。直销模式的采用为公司带来了显著的好处,包括但不限于直接与客户建立联系,更快速地响应市场变化,减少中间环节以降低成本,增强品牌控制力,以及收集市场数据以便更好地满足客户需求。这种模式使公司能够直接管理客户关系,提供个性化的服务和产品,从而提高客户满意度和忠诚度。海外经销商主要起到连接公司与海外终端客户的作用,海外经销商有助于公司深入了解当地客户需求,帮助企业开拓当地市场。经过多年的海外市场开拓,公司已经在亚洲、非洲和美洲等主流市场建立了稳定的业务渠道。同时,公司结合各个市场的产业和贸易政策,以及本地工程和运维业务的需要,在部分国家和市场规划了本地营销和工程公司的建设。

2.3所处行业情况

(1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1)行业发展阶段

1)“双碳”引领新型电力系统建设,算电融合赋能电网智能化升级

“双碳”战略推动全球电网迎来万亿级投资机遇,“双碳”目标是中国及全球主要经济体的共同发展使命,其推进落地实施需要新型电力系统作为关键载体,有效平衡新能源电力供给与消纳。在此背景下,全球电网投资有望稳健增长。彭博新能源财经(BNEF)预计在净零情景(NZS)下,2022-2030年间全球电网投资年复合增长率(CAGR)为12%,投资总额约21.4万亿美元,其中4.1万亿美元用于更换老旧资产、8.6万亿美元用于系统改造(提高可靠性、提升运行效率)、8.7万亿美元用于新增并网(将现有电网延伸到新的发电或负荷设施)。在经济转型情景(ETS)下,预计其间全球电网投资CAGR仍将达到6%,总投资额约13.3万亿美元。

国家电网和南方电网连续加码电网投资,投资规模持续创新高。国家电网“十五五”期间计划固定资产投资4万亿元,较“十四五”增长40%,战略定位从“补强”升级为“主配微协同”核心架构,投资重点向配电网、微电网、新型储能倾斜,同步推进城市、农村、边远地区配网建设,强化“人工智能+”数字赋能,着力提升分布式新能源与3500万台充电设施的接入能力,构建“源网荷储”融合互动的新型配电系统。

2026年南方电网公司固定资产投资安排1800亿元,连续五年创新高,年均复合增速达9.5%,“十五五”总规模近万亿,2026年1800亿元年度投资持续加大配用电侧倾斜力度,聚焦配网柔性化、智能化转型,通过城镇老旧配电设施升级、农村电网补短板、大规模设备更新及数字化改造,适配分布式新能源与充电设施的接入需求,夯实终端供电保障能力。

两大电网均将配用电侧作为新型电力系统建设的关键抓手,通过投资规模扩容与战略定位升级,加快解决新能源并网“最后一公里”难题,强化配网可观可测可控水平,为能源转型筑牢终端支撑。

电网智能化与信息化升级成为新型电力系统建设的核心发展方向。在传统电力系统向新型电力系统转型升级的过程中,电源构成、电网形态、负荷特性发生持续而深刻的变化。电网形态由“输配用”单向逐级输电电网向多元双向混合层次结构网络转变,大电网送受端、交直流、高低压电网耦合更加紧密,一次系统和二次系统运行方式日趋复杂。负荷特性由刚性、纯消费型,向柔性、产销型转变,各类新型并网主体不断涌现,负荷尖峰化、配电网有源化特征明显。新能源发电的间歇性与波动性导致电力电量平衡难度持续加大,局部电网在午间新能源大发时段面临弃电压力,而夜间则需依托储能或调峰电源填补缺口。因此,通过数字孪生、AI预测等技术提升新能源出力预测精准度,优化源网荷储全环节协同调控能力。同时,强化电网柔性输电能力,推广构网型新能源发电技术,使风电场、光伏电站具备同步发电机特性,增强系统抗扰动能力。在配网侧,通过部署智能终端设备和边缘计算节点,实现分布式电源、储能与负荷的毫秒级实时交互,推动“源随荷动”向“荷随源动”的双向互动模式转型。

“人工智能+”能源政策是新型能源体系建设的核心顶层设计,2025年9月国家发展改革委、国家能源局联合发布《关于推进“人工智能+”能源高质量发展的实施意见》,政策出台紧扣国家“人工智能+”行动战略整体部署,核心导向是通过人工智能技术重构能源生产、输运、调度、消费全链条,强化能源系统安全稳定运行能力,支撑能源行业绿色低碳转型,培育能源领域新质生产力,推动能源行业从自动化向智能化跨越,助力实现“AI赋能绿电生产、绿电支撑AI发展”的良性循环。

2025年国家层面发布相关政策一览

发布时间	发布部门	政策主要内容
2025年1月	国家发展改革委、国家能源局	发布《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》,要求新能源上网电量全部进入电力市场,通过中长期/现货交易定价,跨省交易按现行政策执行,明确存量项目(2025年6月1日前投产)执行原电价机制,增量项目(2025年6月1日后投产)通过年度竞价形成机制(执行期限10年左右)。
2025年3月	国家发展改革委、国家能源局、工信部、商务部、国家数据局	发布《关于促进可再生集源绿色电力证书市场高质量发展的意见》,提出2027年绿证市场交易制度完善目标。要求自动核发绿证,扩大绿电交易规模,推动风电/光伏项目参与;健全绿证核销机制,支持跨省流通;明确钢铁、数据中心等重点用能单位到2030年绿电消费比例不低于全国消纳责任权重平均水平,鼓励居民消费绿电,推动绿证标准国际化。
2025年3月	生态环境部	发布《全国碳排放权交易市场覆盖钢铁、水泥、铝冶炼行业工作方案》,将三大行业纳入全国碳市场,重点排放单位年排放量≥2.6万吨CO2当量。2024年度配额核定需在2025年10月前完成,12月底前清缴。
2025年4月	国家发展改革委	发布《关于全面加快电力现货市场建设工作的通知》,要求2025年底前现货市场全覆盖,湖北、浙江分别于4月底和年底前正式运行,福建、四川等16省启动连续结算试运行。用户侧主体需参与中报、出清和结算,省间现货交易允许发电企业参与,南方区域、京津冀市场同步推进。
2025年5月	国家发展改革委、国家能源局	发布《关于有序推动绿电直连发展有关事项的通知》,明确绿电直连定义:新能源通过直连线路向单一用户供电,以满足企业绿色用能为目标,存量负荷可在特定前提下开展,支持消纳受限的新能源项目。省级部门统筹规划,接入电压等级一般不超过220(330)千伏,各类主体可投资,新能源项目豁免电力业务许可。现货市场地区可采用“自发自用为主、余电上网为辅”模式,按规定缴费。
2025年7月	国家发展改革委、工信部、国家能源局	发布《关于开展零碳园区建设的通知》,旨在系统稳妥推进碳达峰碳中和,助力园区和企业减碳增效。该通知明确了8大重点任务,包括加快园区用能结构转型、推进节能降碳、调整优化产业结构、强化资源节约集约、完善升级基础设施、加强先进适用技术应用、提升能碳管理能力以及支持改革创新。
2025年8月	工业和信息化部、市场监管总局、国家能源局	发布《电力装备行业稳增长工作方案(2025—2026年)》,推进智能微电网建设和电源电网侧储能应用,提高电网对清洁能源的接纳配置能力。
2025年9月	国家发展改革委、国家能源局	发布《关于推进“人工智能+”能源高质量发展的实施意见》,明确提出推动人工智能与电网深度融合,重点支持电力设备故障预测性维护、配电网智能运行管理、营配调智能一体化等应用场景。
2025年9月	国家能源局等部门	发布《关于推进能源装备高质量发展的指导意见》,提出开发具备自主决策能力的电网智能控制软件和新一代配电物联网操作系统,推动电网智慧调控体系升级。
2025年10月	国家能源局	发布《关于促进新能源集成融合发展的指导意见》(国能发新能(2025)93号),推动新能源从“单兵作战”向集成融合发展转变,核心涵盖多维度一体化开发、多产业协同发展、多元化市电利用三大方向。重点倡导新能源与零碳园区、光储充换等多场景融合,支持智能微电网、虚拟电厂规模化发展。
2025年11月	国家发展改革委、国家能源局	发布《关于促进新能源消纳和调控的指导意见》(发改能源(2025)1360号),明确2030年、2035年消纳调控目标,提出分类引导新能源开发消纳(含分布式新能源)、支持源网荷储一体化等新业态发展、强化电网适配能力等举措。
2026年1月	国家电网公司	公布“十五五”发展规划,计划固定资产投资4万亿元(较“十四五”增长40%),投资重点聚焦新型电力系统建设,核心方向包括配电网开级与主配微协同电网构建、电网数智化与AI赋能转型、新能源大规模开发与消纳;未来5年内,未500万台以上充电设施接入等;战略定位升级为“主配微协同”核心架构,着力构建“源网荷储”融合互动的新型配电系统。
2026年1月	南方电网公司	推进“十五五”规划落地,2026年固定资产投资安排1800亿元(连续五年创新高,年均增速达9.5%),“十五五”总规模近万亿;投资重点聚焦新型电力系统建设,加大配用电侧倾斜力度,核心方向包括配网柔性化与智能化转型、设备更新、适配分布式新能源与充电设施接入等,夯实终端供电保障能力。

2)数字中国建设深化,智慧城市迈入全域数字化转型新阶段

智慧城市建设正深度融入“数字中国”战略全局,迈入全域智联、数智赋能的转型升级新阶段,为数字经济高质量发展提供多元化、高价值的应用场景支撑。随着《数字中国建设整体布局规划》落地深化,叠加“十五五”规划对现代化基础设施体系的重点部署,智慧城市场景与数字经济的融合深度持续提升,在政策引导与市场需求的双重驱动下,产业规模实现高质量扩张,其中智慧水务等细分赛道凭借强民生属性与技术迭代潜力,迎来明确增长契机。

智慧水务作为智慧城市的核心民生场景,已成为政策聚焦与技术落地的关键领域,行业发展确定性持续增强。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》将智慧水务纳入现代化基础设施体系,明确全域智联、价值闭环的发展方向;国务院审议通过的《供水条例(草案)》进一步强化供水管网更新改造与智慧化升级要求,国家发展改革委2026年提前批“两重”建设项目清单更是安排约2200亿元中央预算内投资,重点支持城市供排水管网改造,为智慧水务项目落地提供坚实资金保障;水利部4项数字孪生技术标准于2026年3月23日正式实施,覆盖流域、水网、水利工程全场景,明确2035年实现数字孪生水网全覆盖的目标,行业正向着漏损智能诊断、全域水质保障、精准调度管控的更高标准稳步推进。

市场规模方面,智慧水务行业将有望进入增长周期,未来全球与国内市场均呈现增长态势。全球市场来看,根据国际市场研究机构IMARC Group预测,全球智慧水务管理市场规模将从2024年的196亿美元增长至2033年的467亿美元,2025-2033年复合增长率达9.62%。国内市场据前瞻产业研究机构预计,智慧水务平台+智慧水厂设备+管网改造设备核心细分领域行业空间合计超3000亿元;从整体市场规模看,中国智慧水务市场将从2024年的580亿元,预计增长至2029年的约1368亿元,2035年有望突破3000亿元,2024-2035年期间年复合增长率达18.74%。

与此同时,智慧城市应用场景将趋于多元化,多样的场景服务需求与科技创新演进态势愈发明显,推动产业供给侧能力向更细分、更柔性、更专业方向升级,进而保障智慧应用高效运行。当前,智慧城市产业供给能力持续分化,服务链条不断延伸,更加贴近细分领域和特色场景需求。在技术创新东风的驱动下,弹性化、定制化、专业化服务能力已成为企业构筑核心竞争力、实现市场突破的关键方向,行业竞争格局正朝着技术化、精细化、规范化方向重塑。

3)能源强国战略驱动,绿电与数字化融合成为全球能源转型核心趋势

全球能源供应日趋紧张,构建现代新型能源体系成为社会发展主旋律,绿色低碳席卷全球,“双碳”目标是中国乃至世界主要经济体的共同使命,绿色能源融合数字转型成为可持续发展的新动能。新能源电气化、全球高级量测体系AMI2.0发展趋势愈发显著,出海是把握全球能源转型机遇、加速发展的重要路径。

国际能源署(IEA)的《全球能源部门2050净零排放路线图》指出,电力行业计划在2040年实现净零排放,可再生能源在电力总产出中的占比预计从2020年的29%提高到2030年的60%以上,并于2050年达到近90%。太阳能光伏和风能将引领可再生能源增长,在2030年之前成为全球电力的主要来源;到2050年,二者各自的发电量将超过23000太瓦时,相当于2020年世界发电总量的90%,成为全球电力供应的核心支柱。

发电侧和用电侧的变化是推动电网投资的底层动力。发电侧方面,在全球绿色转型的大背景下,新能源装机保持较快增长,装机比重不断提高,与传统能源相比,新能源发电的随机性、波动性、间歇性为电力系统带来了可靠性、灵活性、稳定性等多重运行挑战,电网作为新能源消纳的关键载体,需要同步开展配套升级建设;在用电侧,随着全球经济平稳增长、电气化率提升、人工智能等高耗电量行业的快速发展,全球用电量有望保持稳健增长,同时分布式光伏、电动汽车等新型主体接入电网,带来复杂潮流、尖峰冲击等一系列问题,电网扩容与智能化转型需求愈加迫切。

当前,全球能源数字化转型浪潮席卷全球,海外电网升级、新能源并网、公用事业智能化、卫星通信应用等需求持续爆发,进一步催生了庞大的投资空间。长期来看,发电侧新能源装机持续增长、电网侧设备更新与改造、用电侧新型用能主体增加以及负荷增长,是推动全球电网投资增长的三大底层动力。BNEF预测2024-2026年全球电网投资复合增速有望达到5.3%,在经济转型情景(ETS)下2030年投资相较2023年增加50%,2050年投资相较2030年增加26%,长期增长动能充足。

同时,作为公用事业智能化的重要分支,智慧水务赛道在新兴市场表现亮眼,与算力基础设施一同领跑增速,成为能源数字化转型的重要延伸场景。具体来看,水表市场作为智慧水务的核心终端,呈现稳步增长态势:根据QYResearch的研究报告显示,2025年全球水表市场规模约为74.05亿美元,2026-2032年期间,在智能水表替换升级及智慧城市建设的双重驱动下,将保持年均4.1%的复合增长率,预计2026年市场规模攀升至77亿美元左右,为公用事业数字化、智能化提供坚实支撑。

(2)行业的基本特点

物联网行业是国家战略性新兴产业,各级政府积极布局物联网产业生态发展,持续推动传统产品、设备、流程、服务向数字化、网络化、智能化发展,加速物联网与各行业的深度融合和规模应用。一方面,物联网与大数据、人工智能等其他新一代信息技术融合互动的系统化、集成化趋势明显,硬件、软件、服务等核心技术体系加速重构,快速迭代;另一方面,支撑自感知、自决策、自优化、自执行的边缘计算,支持多方可信数据存储交换能力的区块链技术,支撑立体直观显示的虚拟现实/虚拟增强技术等不断出现并与物联网加速融合,为物联网感知、数据处理与呈现等关键要素提供创新手段,更好地服务新型电力系统、智慧水务、智慧消防等行业应用,带来新的产业机遇。

(3)行业的主要技术门槛

物联网行业的细分领域众多,应用场景丰富,涉及众多下游应用领域和传感器、通信设备应用系统软件等多类型产品,需要多行业、多学科知识和技术的协同配合,须具备通信技术、微功率计量、信号处理技术、防护技术、传感技术、边缘计算、故障定位、存充充电等技术实力,还需要拥有较强的底层协议、微操作系统、云计算、嵌入式软件和应用平台软件开发能力,属于技术密集型行业。产品在可靠性、稳定性、安全性等方面要求很高,企业需要储备相应的技术经验,持续研发创新机制,以及多年的行业应用经验,才能够在行业中立足并建立竞争优势。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司所处的能源互联网行业是能源转型和能源革命的重要途径、数字经济的重要组成部分,作为全球能源数字化、智能化解决方案的领先科技企业,公司具备显著的战略先发优势,是具备全产业链式的解决方案能力的企业,技术和产品覆盖能源互联网结构的各个层级。

公司始终秉持“物联世界、芯连未来”的发展战略,服务于中国“双碳”目标,积极参与、推动全球能源数字化、智能化转型升级,以科技和持续创新作为企业的发展根本,充分发挥国家级专精特新“小巨人”企业的示范引领作用,持续强化“物联网+芯片+人工智能”领域的核心竞争力,优化提升经营效益和运营效率。作为新型能源体系下新型基础设施数字化和智能化解决方案的优势企业,公司市场与研发创新紧跟时代发展需求,将传统电网解决方案持续向新型能源体系的综合解决方案迭代,持续深度服务国家电网和南方电网新型电力系统建设需求。根据国家电网和南方电网2025年最新招标结果,公司核心产品仍名列前茅,稳固处于行业第一梯队;2025年12月单月,公司中标南方电网、国网山东电力等多个重点项目,中标金额达6326.82万元,进一步验证了在国内电网市场的核心供应商地位。同时,公司作为电力行业人工智能联盟副理事长单位,深度参与行业AI应用标准制定,AI技术与主营业务的融合落地成效显著,成为驱动增长的新引擎。

公司自研芯片覆盖国内融入国际的优势持续扩大,高速宽带载波通信技术及芯片获国际权威院士专家团队科技成果评价,技术水平行业领先;新一代双模通信芯片通过国家电网和南方电网检测认证,市场占有率稳步提升。与国家实验室合作研发的内嵌NPU的新型SoC芯片已进入场景适配阶段,即将应用于智慧配电、透明电网等核心场景;基于自主研制的RISC-V架构Wi-SUN通信芯片开发的电力物联网Wi-SUN通信模块,获得多项国际权威认证,并在海外市场取得超数千万元订单;公司深度参与制定的IEEE Std 2815?-2024《智能配变终端技术规范指南》国际标准正式发布,为这一全球首个智能配变终端国际标准的诞生贡献了关键性的“中国智慧”。此外,公司是国际Wi-SUN联盟Contributor Membership贡献者会员,目前自主研发芯片可覆盖全球70%以上的国家的电力AMI通信标准,技术兼容性与国际竞争力持续增强。

公司全球化布局进入收获期,本地化生产与技术适配模式成效显著,国内物联网设备连接数过亿,海外用户连接数超千万。2025年4月印尼工厂正式投产,具备电力AMI产品、智慧配电产品等全工序先进制造能力,成为服务东南亚市场的核心产能基地;2025年9月启动沙特技术中心运营,定位为中东区域技术服务与项目枢纽。产品全球认证体系持续完善,综合测控终端(RTU)已通过欧洲KEMA实验室IEC60870-5-101/104 规约认证,跻身国际先进行列;海外集中器(DCU)与通讯模块顺利通过SGS Wi-SUN、DLMS、G3-PLC等多项国际权威认证;智能超声波水表扩展后的全系列型号已通过OIML认证(国际法制计量组织)/MID认证(欧盟计量指令)/ WRAS认证(英国饮用水规程认证)三大国际权威认证。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》明确提出要深入推进数字中国建设,不仅要继续搭建数字基础设施,更要让数据、人工智能、数字化治理真正落地,推动经济社会全面数字化转型。其中,能源相关规划要求:加快建设新型能源体系,着力构建新型电力系统,建设能源强国;大力发展新型储能,加快智能电网和微电网建设;推进和实现碳达峰,实施碳排放总量和强度双控制度,深入实施节能降碳改造;发展分布式能源,建设零碳工厂和园区。还提出打造新兴支柱产业,加快新能源、新材料、低空经济等战略性新兴产业集群发展,将催生数个万亿元级甚至更大规模的市场。

中央经济工作会议提出,“坚持‘双碳’引领,推动全面绿色转型”被列为2026年经济工作的八项重点任务之一,提到的具体措施包括:深入推进重点行业节能降碳改造;制定能源强国建设规划纲要,加快新型能源体系建设,扩大绿电应用;加强全国碳排放权交易市场建设。加快能源供应与消费领域的持续“降碳”,同时实现“能源强国”的目标,将是我国经济发展的重要主线之一。

全球能源转型与数字经济深度融合,国家“十五五”规划与能源强国战略持续发力,能源物联网行业迈入新技术、新产业、新业态、新模式协同演进的关键阶段。技术创新筑牢核心根基,产业边界不断拓宽,业态模式迭代升级,为行业高质量发展注入强劲动能,也为企业带来全新竞争格局与增长机遇。

技术层面,融合创新持续深化。“感算通位”一体化芯片将成为研发重点,集成感知、计算、通信、定位功能,进一步降低终端功耗与成本。数字孪生电网实现规模化应用,全面覆盖故障模拟、负荷预测、规划优化等场景,推动电网从数字化向数智化跨越。

产业层面,细分赛道纵深发展。综合能源服务向工业、商业场景深度延伸,能源即服务渗透率持续攀升,海外市场尤其是“一带一路”沿线区域,成为增长核心引擎。

业态层面,服务模式持续创新。“能源大脑”即服务模式普及,轻量化云平台为中小客户提供一站式“数据+算法+应用”服务。电力终端租赁、虚拟电厂运营等业态规模扩大,跨境能源数字化服务需求激增。

模式层面,转型与协同成为关键。行业加速从产品供应商向综合服务商转型。智能制造与数据驱动决策成为标配,国际化与生态化协同构建核心竞争力,企业通过深度本地化与技术适配,实现从产品输出到价值共生的升级,助力新型电力系统建设与“双碳”目标实现。

面向“十五五”规划与全球能源转型机遇,威胜信息将以国际化与科技创新为两大核心增长曲线,持续深化技术创新、拓展产业边界、创新商业模式、构建协同生态,致力于成为全球能源数字化领域的领军企业,为新型电力系统建设与“双碳”目标实现贡献“威胜智慧”与“威胜方案”。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	5,689,987,924.18	4,957,092,465.71	14.78	4,257,559,449.71
归属于上市公司股东的净资产	3,539,502,388.59	3,351,412,938.33	5.61	2,936,112,073.92
营业收入	2,977,611,210.11	2,744,771,073.32	8.48	2,225,249,013.18
利润总额	778,596,992.15	725,146,606.01	7.37	601,967,830.60
归属于上市公司股东的净利润	666,266,924.52	630,670,074.76	5.64	525,259,941.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	646,404,185.34	610,186,963.39	5.94	488,450,211.15
经营活动产生的现金流量净额	516,042,455.05	473,834,691.76	8.91	417,398,251.78
加权平均净资产收益率(%)	19.71	20.39	减少0.68个百分点	18.92
基本每股收益(元/股)	1.36	1.28	6.25	1.07
稀释每股收益(元/股)	1.36	1.28	6.25	1.07
研发投入占营业收入的比例(%)	7.79	8.78	减少0.99个百分点	10.22

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	555,425,609.19	812,522,085.63	744,033,280.52	865,630,234.77
归属于上市公司股东的净利润	139,366,328.87	165,734,409.09	169,087,453.21	192,078,733.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	136,724,141.86	161,425,328.83	165,979,924.59	182,274,790.06
经营活动产生的现金流量净额	79,859,686.29	98,428,598.11	222,250,408.62	115,503,762.03

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

4.1普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)	9,736
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	10,847
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
威胜集团有限公司	0	183,574,399	37.34	0	无	0	境内非国有法人
威佳创建有限公司	0	109,235,576	22.22	0	无	0	境外法人
邹启明	-5,728,100	30,727,698	6.25	0	无	0	境内自然人
吉为	0	26,985,233	5.49	0	无	0	境外自然人
吉喆	0	13,492,616	2.74	0	无	0	境外自然人
李鸿	0	5,614,405	1.14	0	无	0	境内自然人
香港中央结算有限公司	-778,139	5,419,302	1.10	0	无	0	其他
陈君	-3,999,980	5,116,469	1.04	0	质押	4,285,000	境内自然人
威胜信息技术股份有限公司-第一期员工持股计划	0	4,000,000	0.81	0	无	0	其他
钟喜玉	0	3,114,405	0.63	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		本公司实际控制人吉为、吉喆为父子关系;威佳创建有限公司持有威胜集团有限公司100%股权;李鸿任威佳创建有限公司董事;截至2025年12月31日吉为间接持有威佳创建有限公司5.412%股份。			