

威胜信息技术股份有限公司

8 月投资者交流会纪要

威胜信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）于 8 月以现场参观、电话会形式参与了湖南省证监局“股东来了”企业走访活动与中金、天风证券、国盛证券、招商证券投资者交流会，具体情况如下：

一、 参会人员

公司参会人员：总裁李鸿、副总裁李先怀、董事会秘书兼财务总监钟喜玉、海外事业部总经理张振华、总工肖林松

机构参会人员：湘财证券、中金公司、天风证券、国盛证券、东海证券、财通证券、东北证券、招商证券、ICBCI Investment Management、中银基金、富国基金、长城财富、广州金控资产、锦绣中和、广发基金、竣弘投资、聚劲投资、基石资产、长昇投资、天时开元基金、银河金汇证、博普科技、源乘投资、齐家(上海)资产、华安财保、上银基金、上海甄投、泰康资产、Matthews Asia、工银瑞信、天安人寿、誉华资产、深圳前海珞珈方圆、深圳前海皇庭资本、中国平安、中国太平、睿远基金、上海申九、中海基金、交银施罗德、招商基金、申万菱信基金、中欧基金、中融基金、顶天投资、信诚基金、中银基金、钜米资本、致顺投资、正圆投资、浙商基金、张致远、太平资产、尚峰投资、中欧瑞博、安信基金、浙商基金、红筹投资、展博投资、鑫元基金、仁桥资产、青鼎资产、忠诚志业

二、 投资者交流会内容概要

（一）投资者问答概要

Q：2020 年上半年公司业绩表现如何？

A：2020 年上半年公司实现营业收入 6.72 亿元，同比 2019 年上半年收入 6.14 亿元增加 5,823 万元，增长 9.49%；归母净利润为 1.369 亿元，较去年同期增长 20.53%；扣非后归母净利润为 1.302 亿元，同比增长 21.71%。

2020 年上半年业绩实现同比增长，主要受益于网络层 2020 年上半年实现收入 4.77 亿元，同比 2019 年上半年收入 3.4 亿元增加 1.36 亿元，增长 39.85%，

其中通信模块实现收入 2.06 亿元，同比增加 1.02 亿元，增长 97.77%，通信网关实现收入 2.71 亿元，同比增加 3,388 万元，增长 14.31%。

收入产品结构方面，公司感知层产品实现营业收入 16,125.2 万元，占营业收入的 24.1%；网络层产品营业收入 47,715.1 万元，占营业收入的 71.4%；应用层营业收入 2,974.5 万元，占营业收入的 4.5%；其中，网络层产品中通信模块实现营收 20,647.9 万元，占营业收入的 30.9%，通信网关实现营收 27,067.2 万元，占营业收入的 40.5%。

下半年业绩增长来源中，六月底订单结余 14 亿，同比增长 36%。其中国内订单 12 亿，海外订单 2 亿。

Q：从公司接下来的增长的趋势来说，哪几块业务是增长引擎？公司未来的增长速度是怎么样的趋势？

A：从目前布局情况来看，基于电网的数字化配电网改造需求，主要业务集中在电力物联网，预计未来 3-5 年电网改造需求持续放量。第二随着通信和数字化物联网设备布局，以及深化应用的落地，提升电网特别是配电网的运行效率，降低线损、提升运维自动化管理、减少停电时间，将会有持续时间较长市场放量机会。目前公司着重在这方面打造公司的优势。

另外智慧城市方面我们正在构建整体的一体化方案，面向电力以外的市场，面向国际市场，公司也进行了布局。包括智慧消防、智慧水务、城市照明等领域，也希望能获得更多的机会。

国际市场，主要是面向于一带一路的国家，在非洲、南亚、东南亚、南美，我们都有布局，海外业务也正处于比较快的上升阶段期。

Q：公司在手订单的情况及具体构成？

A：截止 6 月 30 日在手订单 14.06 亿元，较去年同期增长 36%。其中：电网业务在手订单 7.26 亿元，较去年同期增长 32%；非电业务在手订单 6.80 亿元，较去年同期增长 39%。

国内业务截止 6 月 30 日在手订单 12.02 亿元，较去年同期增长 28%；国际业务截止 6 月 30 日在手订单 2.05 亿元，较去年同期增长 102%。

Q：电力物联网及智慧城市物联网新的机遇及新的延伸？

A：公司聚焦智能电网和智慧城市两大领域。智能电网其实也是城市的公共事业的一个部分。从增速来看，智慧城市应大于智能电网。因为它的空间更大，而且它的横向拓展空间和纵向延伸的机会更多。

新基建机会下，电网投资的最大的区别是结构和投资方向。在过去十年里，中国电网主要是投资的网架就是特高压，2018年开始，投资结构发生比较大的变化，威胜信息面向的电网投资是电力物联网，投资结构的变化，给威胜信息带来“智慧+”的空间。

对于配用电建设的重要方式是通过建设电力物联网实现配用电环节的数字化、智能化改造，智能化的本质是效率和效益的最大化体验。

同时我们面向智慧城市物联网领域，如水务、燃气、消防等，这些领域会随着5G和NB-IOT的商用带来现有设备的升级换代。同时电网所目前的投资覆盖度和建节奏将来也会带动其他领域的发展。

NB-IoT技术给智慧水务带来较好的快速成长机会，同时由于水务相对较为分散，智慧水务在城镇供水之外新增农村供水及老旧小区改造的广泛机会；

同时公司在传统领域获得新的增值服务，我们通过电网给企业和服务部门提供保电增值服务，通过智慧水务监测和水量管控，可以给小区和城市带来安全和用户监测管控，给我们带来了新的蓝海空间。

“新基建”的出现必然给智慧消防发展注入强大的动力，催生智慧消防发展新风口，预计此市场有万亿级的市场需求。在消防的领域，目前从城市级、到园区级、到企业及到家庭，我们全部已经完成了从产品到解决方案的布局。

总体来说，在国内市场，国家推出的“新基建”，在信息流、能量流、物流方面的投资实质都是通过“智慧+”的应用，我们将着力做好产品和解决方案以迎接新的市场机会。

对海外电网而言，聚焦的一带一路国家人口是中国人口的2倍，技术比中国落后10-15年，电网建设属于基础设施刚性投资，将进行智能电网的投资和改造，这是我们面临的新的高速增长的机会。

Q：公司在通信业务的预期及未来布局考虑

A：国网营销口总体电力计量约6.5亿只（国网4.5亿，南网1亿，其它1

亿), 总金额约 350 亿。随器计量约 2 亿只, 金额 100 亿元, 已安装约 2.5 亿, 剩余市场还有 300 亿, 轮换市场每年约 20 亿。该市场是宽带的替代市场, 预测年轮换在 8000 万个左右, 金额每年 40 亿。设备口智能配电网改造, 预测每年 50 万台区, 约 4000 万监测节点, 金额在 30 亿。

国网低压用户数量为 4.5 亿户, 自 2018 年开始启动 HPLC 招标工作, 至 2020 年初尚有 2.66 亿只模块未进行招标, 按 0.8 亿只/年—0.9 亿只/年的招标量预计, 将在 3 年内 (即 2020-2022) 完成首轮 HPLC 全覆盖工作。随着国网深化应用政策的演进, 接下来的 3 年 (2023-2025) 将进入升级替换、新增用户和增补阶段, 年招标数量将略有减少。此市场总体预计有 2.1 亿只 HPLC 模块的需求, 金额为 107 亿元, 因国网的政策性垄断, 招标被直接指定, 故珠海中慧按市场占有率 3.9% 进行争取, 金额为 4.2 亿元。

南网的低压用户数量为 0.95 亿户, 年均电表和采集设备招标量 550 万台。自 2019 年开始进行宽带模块招标或在电能表等设备的招标中配置宽带模块。预计 5 年内其 80% 的用户和采集设备将使用宽带模块, 且其中的 80% 为宽带, 20% 为双模模块, 此市场总体预计有 6077 万只宽带模块的需求, 金额为 30 亿元, 中慧按市场占有率 12.5% 进行争取, 金额为 3.8 亿元。

地方电力总体低压用户数量约为 0.5 亿户, 目前处于低压集抄全覆盖建设阶段, 参照以往地方电力的建设速度和资金成本因素, 预计在 2025 年完成 70% 低压用户 HPLC 的全面轮换及相关深化应用, 即 0.35 亿户, 市场总体金额在 17.5 亿元水平。目前中慧方案 HPLC 已经进入陕西地电、四川水投、广西水利等大地方电力, 同时在开展内蒙地电以及郴电国际等的入围工作。

非电业务版块方面, 随着近年来智能化领域的热点持续增强, 中慧在智能化领域完成了从芯片到产品, 从单品到整体解决方案, 从单一通信模式到融合通信平台的研发工作, 推出智慧路灯、集抄转换器等产品。由于智能化领域是新的市场, 市场开拓困难较大, 将逐步形成规模销售, 预计 HPLC 和双模各占销售量的一半, 中慧争取金额为 1.19 亿元。

Q: 作为解决物联网终端通信的主要工具, 通信模块的通信方式发展趋势?

A: 电力物联网目前采取远程通信与本地通信结合的方式来满足数据采集监控等需求, 实现成本、效率与质量的平衡。从未来来看, 这两种方式都在引进, 且一直在进步提升, 在可预见范围内, 远程+本地通信相结合是最佳的方案。

Q: 芯片及模块是否有进一步的应用延伸?

A: HPLC 方面, 威胜信息在 2020 年完成新品迭代, 给芯片的性能和适用场景, 具有更好的操控性、抗干扰能力更强, 较上一代提升 10 倍。

应用场景: 面向于每一个电表与网关的通信模块, 及对应 10 亿个节点的通信监测模块的机会, HPLC 从电网的通信应用方面来说也在迭代, 目前主要已经开始在布局省份推双模。

Q: 2019 年及 2020 年上半年通信模块高速增长的原因, 和未来展望?

A: 通信模块的增长主要是电网向数字化智能化转型。

电网公司过去强调配用, 如何分配到所有用户手中, 现在强调高效率管理利用, 如何高效地对多节点产生数据传输的作用, 所以公司的通信技术能够实现数据传输速度快, 效率高, 能够支撑电网的转型。

今年是这个技术推广的第二年, 技术市场覆盖率不高, 所以今年增幅较大。主要是 HPLC 增幅最快, 公司在参与很多标准的制定, 未来演进的路线都是在推进 HPLC 发展迭代的。

未来 HPLC 应用空间上, 第一, 能够更加稳定可靠, 比如楼道里停电的时候, 这个技术能够监控停电范围是户、楼还是小区, 后续的运维和抢修就更加清楚方便。第二, 能够减少电力损耗, 能够监测出并减少不必要的电力损耗。第三, 2C 端, 能让老百姓停电时间变短, 节约电费。

芯片主要在感知和通信两方面。规划方面, 第一步, HPLC 等跟着电网技术标准继续演进, 第二步擅长的感知方面的芯片。成熟度高了后, 会在安装体积小、功耗低、节点多的场景。

Q: 疫情对公司的影响, 有没有影响到订单量呢?

A: 年初疫情发生后, 公司马上启动了复工前的一系列准备, 在 2 月 10 日, 我们开始陆续复工, 到 2 月中旬, 公司已全员全面恢复正常生产经营。

2020 年上半年, 公司实现净利润、营收双增长。实现营业收入 67,162.74 万元, 较上年同期增长 9.49%; 实现归属于上市公司股东的净利润 13,693.71 万元, 较上年同期增长 20.53%; 上半年公司的网络层的通信模块产品实现较好增长, 创收 2.06 亿元, 去年为 1.04 亿元, 同比实现 97.77% 的增长。

从整体来看, 生产经营并未收到疫情影响, 反而看到疫情给物联网加速发展的形式, 国内投资特别是电网、水务、消防以及新基建的推进, 对于我们物联网

发展来说提供了更好的机遇，从市场角度来看，我们判断在中国公共设施的领域，特别是电网和水务以及消防等智能化的投入计划相对较为严格，会带来新的机遇。从供应链角度，我们也做了预案，在公司新品方案和老产品的迭代中，进行了国产元器件的替代，力争将在供应链影响控制到最小，甚至忽略不计。

疫情对现金流造成了一定影响，受疫情影响公司人员进客户办公场所受到限制，从而影响验收手续办理，回款有一定延期，但是基本都是优质客户。目前公司存量资金充沛，资金链安全。

Q：公司智慧水务的进展及未来布局？

A：智慧水务市场随着 NB-LoT 商用和 5G 商用结合，带来了智慧水务，包括了水利和水务两大板块的信息化投入。体现在防洪防灾、水厂智能化监控和自动化的管理，以及自动收费和抄表上。全国 600 多个城市，2000 多个县至少有 50% 以上现在都在全面推行。此外公司在水务方面的布局，从系统到物联网的水表，到整个大水监控，已经布局全了整体的解决方案。在一些省会城市，特别是比较发达的省会城市，我们已经全面的入围。

公司自产大口径、小口水表多年，有完整的系列产品，有专业系统平台开发团队，可提供整套自产解决方案。可实现从取水泵站、自来水厂、管网、小区、工厂，同时形成全面监控。能有效降低漏损率，提高水务企业盈利能力。目前已批量进入的城市 45 个，积累客户 176 家。

借助国家老旧小区改造对智能水表改造的大力支持，继去年入围太原、兰州、乌鲁木齐、泸州等水司后，期内又成功入围杭州、济南、昌吉、恩施、常德地级市自来水公司，其中公司新推出无磁物联网水表中标杭州项目，进一步扩大了公司的客户规模。

2020 年上半年，威铭能源获得五星级全国商品售后服务达标认证证书，华为技术认证证书，全国智能水表行业质量领先品牌，全国百佳质量诚信标杆企业等荣誉。

在下半年，智慧水务这块，我们又拿下一个省会级城市广州，中标广州市自来水公司 1547 万元的智慧水务项目；同时在海外埃及客户 ISK 拿下 281.37 万美元（折合人民币约 1,980 万元）智慧水务方案。

Q：公司在智慧消防业务的进展与未来布局？

A：智慧消防技术力量正来源于“新基建”所提出的信息基础以及融合基础设施建设，因此“新基建”的出现必然给智慧消防发展注入强大的动力，催生智慧消防发展新风口，预计此市场有万亿级的市场需求。在消防的领域，目前从城市级、到园区级、到企业及到家庭，我们全部已经完成了从产品到解决方案的布局。

目前，智慧消防产品已在长沙高新区试行推广，第一期接入企业 50 多家，整个高新区有 3000 多家企业，而全国现有各类园区 53132 个。

同时我们了解到农业银行总行规定全国的农业银行均需上智慧消防系统，中国大陆现有 383 家银行（不含外资银行、合资银行），仅邮储银行就拥有近 4 万个营业网点，推测后续会有很大的市场机会。

面向智慧消防的民用品市场，我们今年新推出充电宝业务，分别具备安全用电保障：电气安全异常告警，用电安全状态指示，用电安全自动保护与告警信息实时推送；经济用电分析：户内分支线路用电能耗监测，发现高耗电设备，指导用户经济用电、绿色用电；便捷用电助手：远程遥控线路开关，用电随手掌握。这块市场的想象空间很大。

Q：公司近期签约了南网“数字电网关键技术”创新联合体，主要涉及哪些领域和产品？对业务有什么积极影响？

A：公司近期与南方电网数字电网研究院有限公司签约了“数字电网关键技术”创新联合体，其目的是联合多个知名高等院校、电力公司等科研单位共同组建创新研究团队，共同申报国家重点研发计划—“智能电网技术与装备”重点专项，承担“数字电网关键技术”研究。

联合体主要涉及的领域和产品：联合体将致力于数字电网专用芯片、数字电网边缘计算平台、数字电网人工智能技术以及中低压多业务协同装置等领域的关键技术研究及产品开发，推动数字电网关键技术和进步，抢占科技领域制高点，推进数字电网产业发展。

对公司业务的积极影响：威胜信息在项目中承担了数字电网专用芯片验证、数字电网边缘计算平台构建、中低压多业务协同装置设计开发和数字电网人工智能关键技术研究等任务，并以此打造数字电网底层生态。通过参与该项目，威胜信息将涉足数字电网创新建设的最前沿技术，掌握数字电网未来发展动向，这对

公司未来的技术研发规划、产品开布局和市场长远战略都将产生积极影响。同时，参与国家级重大专项是展现公司技术实力的最好舞台，极大提高公司行业影响力。

Q：公司上半年现金流变化的原因及后续如何看？

A：2020 年上半年经营性现金流净额为-1,067 万元，表现弱于去年同期，主要支付购买商品支付货款较同期增长较大所致。

具体来看，上半年销售回款受疫情影响，回款 5.11 亿元，较去年同期增长为 3.86%，一定程度还是受了疫情影响，预计下半年会好转。

上半年支付采购货款同比大幅增加，主要是三个方面因素影响，首先今年上半年采购额比去年同期增长，其次是去年存货备库较多，相应采购款需在今年支付，最后是疫情期间，加快了给一些合作供应商的付款，以支持供应商渡过疫情，使得收支上半年暂时未实现平衡，出现经营现金流下降的情况。

从上半年运营效率来看，公司应收账款周转效率同比优化，存货周转效率与年基本持平，总体还是健康的。同时国家 7 月份出台《保障中小企业款项支付条例》（中华人民共和国国务院令第 728 号）正式发布，自 2020 年 9 月 1 日起施行。该条例要求机关、事业单位和大型企业不允许迟延支付中小企业款项，且不允许使用商业承兑汇票，相应为我们后续货款回笼提供保障。

Q：上半年人员变化和研发情况？

A：总体人员比年初增加，人员投入主要侧重在研发和销售上的人员。研发方面，公司加大了智慧城市物联网和通信芯片业务的投放。销售方面，主要侧重在智慧城市、智慧消防的销售人员。6 月底总人数 720 人。

研发方面，上半年研发投入 5219 万，同比增长 17%，占总营收 7.77%。专利 615 件，发明专利 75 件。研发人员 347 人，占公司总人数 48%。配电网等技术荣获湖南省科技进步一等奖，公司在电力物联网上，有大量应用经验能够拓展到城市物联网。

Q：公司上半年海外的订单交付是否会有问题？

A：公司已公告的海外订单项目周期有三年，得益于前期打下的良好基础，接下来还会不断取得新的订单。从上半年海外来看，虽然大部分受到疫情影响，但是从整体面向的行业来说，电水属于基础设施，刚需行业受疫情影响较小，同

时更需要替代人的智能服务。

从订单获取而言，虽然部分标有延期，但是整体影响较小，海外订单有序进行，公司新获取多项认证有助于推广海外市场，同时已准备好多项投标项目。

上半年公司海外已新签合同 1.69 亿元，截止 6 月 30 日海外在手订单 2.05 亿元，同比增长 1 倍。

Q：中报网络层增速较快，是来源于哪类业务的增长？现在有行业的格局？电网公司对升级换代节奏怎样？

A：上半年网络层的增长主要受益于通信模块的增长。上半年通信模块实现收入 2.06 亿元，比 2019 年上半年同期增长 97.77%。从未来看，因为电网的改造还在持续进行，特别是从今年开始南网和地方电力都在相继启动电网智能化、数字化转型升级，受益于这块，未来应该有一个比较好的预期。

具体来说，电网公司智能化改造的需求，需要通过高速通信将原来部分需要监测的数据实时进行有效管理，这部分需要更换模块，整个中国的市场大概有将近 7 亿户计量模块需要更新更换。随着智能化的需求，相关配电网的监测节点大概会超过 10 个亿以上，均需要通信模块走网，数量非常大。站在业务和市场的角度来看，未来预期较好。

随着电力接入设备的增加，深化应用复杂要求的增加，目前趋势是将模块发展成由电力线载波加无线通信的双模或者多模走网方式。多模的发展，又是升级换代的机会点。

Q：IOT（物联网）平台与阿里云合作的进展情况？

A：公司已与阿里云 IoT（物联网）签署了战略合作协议，获得了阿里云 IoT “战略级阿里云 IoT 系统集成商” 称号。公司和阿里的战略合作主要集中在产品相互集成、市场共同开拓和生态链共享三个方面。公司将继续紧密围绕物联网框架进行业务布局，整合阿里云的 AI 能力向云端应用进行扩展，从而为加速发展的电力物联网提供专业的技术、产品及服务；在智慧城市领域，公司将构建智慧市政、智慧园区、智慧安防、智慧水务等重点行业的垂直应用能力，与阿里云 IoT 的平台能力相融合，共同打造城市级智慧大脑。产品相互集成有利于充分发挥各自的技术优势，为客户提供更优质的整体解决方案，增强产品的市场竞争力。目前公司已与阿里云合作开展高新区智慧消防项目和智慧园区项目，其中智慧园区示范项目入选湖南省工信厅公布的 2020 年省级工业互联网平台建设计划

名单。

Q: 应收账款存量规模较大，目前的整体情况如何，比如对应的主要主体、回款期情况等？

A: 2019 年末应收账款净额 66876.98 万元，占同期总资产的比例 27.33%。应收账款金额的大小与公司所处的行业有关。公司的应收账款债务方主要为资信良好、实力雄厚的电力公司、水务公司等，应收账款有较好的回收保障，同时上述客户会留取收入比例的 5%-30%作为质保金。公司已按照会计准则的要求建立了稳健的坏账准备计提政策，重视到期应收账款催收工作。

从应收的结构来看的话，我们在两年以内的应收账款净额占到应收账款总额的 95%；从应收账款周转效率来看，2019 年公司应收账款周转次数为 1.9 次/年；同时公司 19 年应收账款的余额占当年销售收入的占比不到 54%。综上，公司的应收账款质量总体是健康的。