

证券代码：600131

证券简称：国网信通

国网信息通信股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 宗建树、袁 澄，中信证券 荣浩翔，广发证券 吴祖鹏，国泰海通证券 魏 宗、钟明翰，民生证券 郭新宇，银河证券 黄 林，中信建投 曹添雨，中银国际 吕 然，英大证券 邵宗墨、张珺婷，天弘基金 赤东阳，朱雀基金 杨欣达，东方奇点 杨 骏，汉能投资 李 瓯，泰致资产 李 伟，国寿资产 李君妍，怀新投资 陆雅怡，证券市场周刊 袁祎蔓
时间	2025年5月9日（星期五）15:00-17:00
地点	北京市未来科技城国家电网园区A组团416会议室
上市公司接待人员姓名	总经理 崔传建 董事会秘书 王 迅 工会主席、纪委书记 杨德胜 财务总监 向 杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动问答记录</p> <p>Q1：在国家能源数字化转型加速推进的背景下，公司2025年推出的“提质增效重回报”行动方案中明确提出将制定中长期分红及股份回购规划，同时正在推进亿力科技股权收购以解决同业竞争问题。请问公司如何平衡短期业绩释放与长期价值增长？</p> <p>A1：一是公司高度重视股东回报。2019至2023年度公司累计现金分红10.16亿元，均达到当年度归属于上市公司股东净利润的30%以上。2024年度，公司计划每股派发现金红利0.171元，现金分红总额2.05亿元。二是公司全力推进可持续增长。公司在关注短期业绩释放的同时，也十分重视企业长期价值增长。</p> <p>在平衡短期业绩释放与长期价值增长方面，公司制定形成中长期战略规划（行动方案）。战略规划方面，公司不断优化产业布局，进一步做实主责主业，优化各子公司核心业务定位，科学谋划“十五五”发展新篇章。科技创新方面，致力于“大云物移智”等创新技术与电网业务的深度融合，不断提升产品和服务的质量与性能，拓展业务边界，培育新的利润增长点。资本运作方面，聚焦关联交易承诺，积极探索系统内外上下游企业收购路径，全力以赴拓展系统外增量市场；综合考虑企业发展和盈利能力，思考中长期分红策略。治理效能方面，聚焦管理体系变革，多措并举提升价值创造能力，聚焦规范治理提升，推动治理体系和治理能力现代化，筑牢风险防控和安全发展屏障。</p> <p>Q2：亿力科技收购落地后预计给公司带来的业绩弹性？</p> <p>A2：为加快建设国内领先的能源数字化智能化创新企业，消除上市公司与亿力科技之间的业务重合，扩大上市公司业务规模，提升经营业绩，推动上市公司高质量发展，上市公司与信产集团签署《股权收购意向书》，拟以现金方式协议收购亿力科技有关股权，基准日为2025年3月31日。目前，各项工作进展顺利。</p> <p>亿力科技作为专业服务于能源数据价值生态构建的综合型供应商，专注能源电力领域信息化建设二十余年，主要从事数据基础设施建设和运营，数据安质终端研发和制造，数据平台工具开发与推广，数据智慧应用和运营服务等业务。旗下的全资子公司亿力电力，深耕物资供应链领域多年，面向国家电网系</p>

统内外部单位，以招标代理、工程管理、智慧运营和智能产品为核心业务。控股子公司福建亿榕致力于为能源电力行业、党政机关提供智慧办公、人工智能、信创等领域的产品、服务及解决方案。亿力科技及其子公司近年发展势头强劲，收入及利润保持稳定增长，运营稳健。2023年度实现营业收入26.36亿元，净利润1.88亿元，2024年度收入利润保持稳定。

此次股权收购将进一步丰富和完善上市公司产业链，促进核心竞争力提升，直接增厚上市公司的营业收入与利润规模。同时通过资源进一步整合，提升营运效率，对上市公司产生积极影响，助力上市公司实现高质量发展。

Q3：请问电网在数字化方面的整体规划如何，以及公司对后续经营情况的展望？

A3：电网在数字化规划方面，根据“三融三化”战略部署，即融入电网业务、基层一线、产业生态，推进架构中台化、数据价值化、业务智能化。将以基础设施升级、业务赋能、安全保障为重点任务。未来，公司一是将强化市场拓展与技术深化，持续加码电力AI研发，布局虚拟电厂领域，培育配网产品市场，推进多元布局。二是聚焦绿色转型与能效提升，积极探索数字化助力可再生能源消纳、智能感知与调度优化降低能耗等。三是盈利模式创新，探索能源管理、电力交易等新增长点。

Q4：请问公司是否有拓展国网系统外市场的具体部署和目标？

A4：公司在深耕电网主业的同时，高度重视系统外市场拓展，形成了系统外市场总体拓展计划。我们依托“一盘棋”的新型市场营销体系，以电为中心延伸客户链，重点布局政企、能源、军工等行业领域，通过将国网系统内积累的核心技术、成熟产品和优质服务向外部市场延伸，打造一系列具有差异化竞争优势的行业解决方案，从而实现技术成果的高效转化与协同应用，推动系统外市场占比逐年提升，为公司高质量发展提供强劲动能。

2025年，公司一是强化行业产品体系建设。以数字化转型业务咨询为行业市场切入点，为客户提供顶层设计，抢占战略高地，加速行业渗透。深化研产销一体化运作，建立工作团队和流程机制，沉淀可复制可推广经验做法，形成面向系统外市场拓展的标准化解决方案。二是强化系统外行业研究。深度调研行业动态，精准识别行业目标客户，全面梳理客户需求，结合行业特点与企业实际，制定精细化的“一行一策、一企一策”市场拓展策略，形成可持续发展路径和工作思路，提升市场布局的科学性与前瞻性。三是深化与央企及地方合作。加大战略客户走访交流力度，积极与国资央企、地方政府建立深度合作。

未来，公司将坚定不移地推进国网系统外市场拓展战略，以创新为驱动，以协同为纽带，持续提升核心竞争力。我们相信，通过深耕行业需求、强化战略合作、优化市场布局，必将实现系统外市场的跨越式发展，为股东、客户和社会创造更大价值。

Q5：2024年营业收入及利润均有所下降，请问公司2025年如何提升？

A5：2024年公司面临了严峻的内外部经营压力，国内经济形势压力大，有效需求不足。电网省侧市场竞争愈发激烈，公司正面临着市场竞争加剧、客户需求多样化、项目及资金规模分散等问题。公司克服上述困难，2024年争取的合同额与上年相比基本持平，截至2024年底在手订单32亿，新开拓的市场尚未成熟，前期投入周期较长，新签合同无法立即转化为营业收入。

下一步，公司一是通过完成亿力科技收购，将进一步扩大上市公司业务规模，提升经营业绩；二是解决通信集采同业竞争的执行落地，将为公司通信集采业务带来市场份额提升。此外，公司也将积极拓展外部市场，强化与大型能源央企、新成立央企如环资集团等战略合作，推动外部市场业务提升；同时依托股东单位客户、营销等优势资源，进一步整合现有业务产品，寻找新的利润增长点。

Q6：请问国网AI具体进展以及集团公司的产业布局？AI对今年数字化投入的边际带动如何？未来是否会有新的业务整合？

A6：随着全球范围内对可持续发展和低碳经济的迫切需求，以及新一轮科技革命和产业变革深入发展，人工智能技术在能源行业中的应用正迅速崛起并引发链式变革，成为推动能源行业转型升级、实现绿色低碳发展目标的重要引擎。公司作为服务电力能源行业数字化智能化建设支撑的重要力量，旗下各子

	公司深耕电力能源行业数字化转型多年，都有自己的优势领域和专精专业，承建了电网公司各专业平台及系统建设，具备以AI技术赋能创新场景应用的先决条件，并通过多年的创新发展已初步形成从算力基础设施-平台及工具链运营服务-软硬结合的场景应用建设-用户交互渠道统一入口的人工智能业务蓝图，初步具备响应不同专业用户需求的全链条场景应用建设服务能力。
附件清单（如有）	无
日期	2025年5月9日