

北京映翰通网络技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称	海通证券、民生证券、开源证券、上海千翎投资、山西证券、广发证券、西部证券、中国银河证券、国泰基金、华泰柏瑞基金、国盛证券、中信建投证券、西南证券、国泰君安证券、招商证券、浙商证券、长江证券、国信证券、博道基金、中银证券资管、上海证券、国联证券、天治基金
时间	2024年4月19日
地点	映翰通嘉兴通信技术有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理李红雨女士；董事、财务负责人俞映君女士；董事朱宇明先生；董事会秘书李烨华女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事、总经理李红雨女士就公司 2023 年及 2024 年第一季度经营业绩、2023 年度整体经营情况、2024 年经营计划及未来发展战略进行介绍。</p> <p>2023 年，公司实现营业收入 49,332.84 万元，同比增长 27.49%，实现归母净利润 9,395.07 万元，同比增长 33.55%，经营活动产生的现金流量净额增长 228.82%。</p> <p>从国内外划分来看，2023 年，公司海外市场实现主营收入 17,860.07 万元，占公司主营收入的 36.26%，同比增长 26.49%，国内市场实现主营收入 31,401.42 万元，占公司主营收入的 63.74%，同比增长 29.22%。</p> <p>从各产品线分析，2023 年，公司工业物联网通信产品实现营业收入 28,388.01 万元，同比增长 25.14%；智能配电网状态监测系统产品实现营业收入 12,711.61 万元，同比增长 58.15%；智能售货控制系统产品实现营业收入 5,217.85 万元，同比下滑 10.31%；技术服务及其他</p>

收入为 2,944.01 万元，同比增长 56.60%。

2024 年一季度，公司经营状况稳步前进，实现营业收入 10,616.68 万元，同比增长 12.58%，归母净利润 1,628.98 万元，同比增长 74.65%。

未来，公司将以“坚持技术创新，服务全球市场，创造科技价值”为总体发展战略目标，集研发、产品、供应链、市场、销售之合力夯实五大业务板块，全面推进公司数字化、全球化的进程。

2024 年，公司将持续加强研发投入，坚持技术创新策略，持续提升产品竞争力；充分发挥产品部门的桥梁作用，助力产品全球化销售；建设品牌推广和高效营销服务体系；强化多元供应链体系，保证供应链的强健；继续建设全球化销售体系堡垒，为公司持续稳定发展奠定坚实基础；不断提升公司精益管理水平，努力实现业绩持续稳定的增长，用扎实的业绩回报关注和支持映翰通的投资者。

二、交流环节

Q1：海外业务方面，公司产品本身在海外具备良好的竞争力，过去海外销售渠道可能不是很顺畅，今年公司着重加强销售渠道建设，那么公司对 2024 年海外收入的展望如何？

A: 公司海外销售渠道的建设已经有几年,2023 年取得了较大进展,代理商数量相比 2022 年翻番,其中也涵盖了比较知名、大型的合作伙
伴,公司希望 2024 年可以实现整体销售增长幅度达到 30%以上,其中美国地区的销售增长幅度可能高于整体水平。(本数据为公司预算数据,不构成业绩承诺。)

Q2：北美地区的销售额是不是主要来源于企业网络这一业务板块？

A: 目前北美国地区的销售额主要来自工业物联网通信产品和企业网络两大产品线,今年公司会把智能售货产品也推向美国市场,公司将于 5 月份参加美国最大的自动售货机展会,并在展会上展示最新的智能售货产品,期待尽快实现规模化落地。

Q3：国内业务方面，公司怎么看待 2024 年智能配电网状态检测系统产品（IWOS 产品）的拓展情况？

A: IWOS 产品在电力领域已经推广了 7、8 年，已经进入较为平稳增长的状态。“十四五”期间，电网投资规模将显著提升，其中配网智能化、数字化改造是重点环节，目前国家电网不再进行大规模统一招标，其目标由“十三五”期间的重视智能化设备的覆盖率转向“十四五”期间的提升实用化水平。上海、北京、江苏、浙江、山东等用电比较发达的城市，其智能化设备的覆盖率已经较高，目前正在进行配网的实用化、精细化建设；湖北、四川等中部地区城市，目前正处于智能化设备的覆盖建设期间，整体来看，各地市的采购、招标工作都在正常进行，预计 2024 年 IWOS 产品仍会保持平稳增长的发展趋势。

Q4: 从公司的资产负债表来看，公司资产里有七亿多元的货币资金，请问公司后续资金规划和使用是怎样的？是否考虑提高分红比例？

A: 2023 年，公司货币资金增长较多，其主要原因是公司大力加强了应收账款的管理，以应对当前宏观经济环境的不确定性风险。公司后续的资金规划和使用将集中用于内生式发展，主要分为以下三部分：一部分用于公司本身的经营和扩大，比如海外工厂建设、海外销售渠道建设等；另一部分用于新产品的研发和投入。公司也会进行正常的财务管理，将一定比例的闲置资金用于稳健型理财管理。

对于外延式的发展，公司也在积极寻找好的标的，如果有机会，公司也会积极开展并购等业务，加快公司发展速度，使广大股东更加受益。

公司自上市以来坚持每年实施现金分红，且于今年提高了现金分红比例和分红金额，以回报广大股东对公司的关注和支持。但现阶段，公司仍存在持续加大对新技术、新应用领域的研究开发的内在需求，为进一步巩固并提升公司在全球市场中的竞争力，公司需要进一步投入大量资金用于扩充团队、投入研发、开拓市场等。同时，当前经济形势之下，因客户欠款而被拖垮的公司不在少数，公司需要大量的资金储备来提升自身的抗风险能力，这也是出于对公司及全体股东负责的角度考虑审慎而定。未来，公司将努力实现业绩持续稳定的增长，

争取用扎实的业绩和更高的分红比例回报广大股东。

Q5: 2023 年公司主营业务收入分类中，智能配电网状态监测系统产品的同比增速相当高，增幅达到将近 60%，公司提到在电力领域面临一些新的机会，请问智能配电网状态监测系统产品收入分类的高增长是否只是 IWOS 产品收入的增长？是否包括电力领域的新业务收入增长？

A: 智能配电网状态监测系统产品的业务收入增长主要是 IWOS 产品的收入增长，目前智能配电房监测、发电车、运维服务等电力领域新业务的收入属于项目型收入，统计在“技术服务与其他”的收入分类之中。

Q6: 目前 IWOS 产品在全国的行业渗透率达到了怎样的水平？展望一下 2024 年、2025 年，覆盖率的提升速度会不会发生变化？

A: 各省 IWOS 产品的覆盖进度不一。东部地区的部分省份可以达到 80%，中部地区部分省份的大约在 50%左右，还有一些省份刚刚起步。从这几年的趋势看，配电网的智能化覆盖率、实用化水平都在提升，配网数字化建设的速度正在加快。IWOS 产品是提升配网数字化建设的方案之一，公司这几年也陆续推出了多款适用于配网建设的产品和方案，包括电缆型故障、配电房监测方案、发电车监控方案等等，这些产品和方案也非常契合配网数字化建设的方向，新产品和方案逐步落地。

Q7: 2023 年，公司研发费用增长 11.72%，但研发人员减少 19 人，请问具体原因是什么？公司 2024 年在人员方面的规划是怎样的？

A: 公司研发队伍本身能力较强，2023 年，公司坚持技术创新，利用 AI 技术大幅提升了研发效率，因此进行了一定的研发人员优化，但这对公司研发费用的影响较小。公司 2023 年研发费用的增加主要有以下两个原因：一是研发人员整体薪资水平的提高；二是海外研发人员占比的提升导致研发人员薪酬增加。

2024 年的人员增加会侧重于产品侧和销售侧，研发侧主要增加 AI 方向人员。公司计划在产品侧和销售侧增加海外销售、海外技术支持、

海外产品经理等人员，这些人员 base 区域会根据具体工作安排落实，有可能在国内也有可能在国外，加拿大工厂会根据产品出货情况合理增加产线工人。

Q8: 关于电力领域的新业务，公司的电缆型暂态录波故障指示器产品的竞争优势体现在哪些方面？

A: 电缆型暂态录波故障指示器产品与架空型暂态录波故障指示器产品的核心技术和客户群体均相同，只是产品结构形态不同。

电缆型产品与架空型产品都是采用暂态录波方式进行小电流接地故障监测，客户群体都是国家电网、南方电网，因此电缆型产品兼备了良好的客户优势和技术优势基础。产品结构形态方面，架空型产品主要用于郊区、山区等架空线路，电缆型产品主要用于城市、城区的地下线路（例如北京五环以内线路）。

目前，公司的电缆型暂态录波故障指示器产品已在部分省份进入试点安装阶段，并计划在一些省份进行大规模的安装推广。

Q9: 公司的边缘计算产品在海外是否有布局？主要有哪些应用领域？

A: 公司的边缘计算产品已在海外市场进行配套布局，目前主要用于大型设备的数字化，比如远程监控、远程维护、远程升级、设备上云，在空调、发电机、矿机等大型设备的设备上的应用在国外已有试点，部分项目已进入正式采购阶段。

Q10: 公司企业网络及车载与运输领域新业务的客户和订单情况如何？

A: 公司应用于企业网络及车载与运输领域的新产品项目落地速度加快，产品收入增长迅速，已形成规模销售。

公司车载网关产品主要应用于特种车辆（公共交通工具、救护车、工程机械车辆等）的设备联网，属于后装市场，下游客户主要是公共交通行业系统集成商。公司车载网关产品支持在全球进行应用，目前在国内、欧洲、北美均有项目落地，其中欧洲地区的市场需求最为显著，已实现批量出货。2023 年，公司车载网关产品的营业收入已达到

两千万元，增长迅速。

公司企业分支网络业务的美国市场拓展较为顺利。目前，公司已与当地某知名移动运营商建立了良好的合作伙伴关系，公司的企业分支云管理网络方案产品已经成功应用于世界知名连锁品牌。2023年，公司企业分支网络业务的营业收入已达到四千万元，增速较快。

Q11: 公司智能售货业务 2023 年下滑，2024 及未来的展望如何？

A: 公司智能售货业务在 2023 年略有下滑，主要因为市场需求正在从智能售货机转向 AI 智能开门柜，公司的 AI 智能开门柜近两年主要处于市场耕耘阶段，从目前的下游旅游经济恢复较快，以及客户的反应情况来看，预计 2024 年会有较大规模的销售产生。另外公司的 AI 智能开门柜也开始进军美国市场，预计 2025 年会有项目逐步落地。

Q12: 2023 年，公司海外市场实现主营收入约 1.78 亿元，请问公司海外业务中哪些区域占比高？

A: 目前，海外收入占比最高的是美国，其次是欧洲，最后是亚太地区。

Q13: 2023 年经济环境整体较为艰难，但公司的财务报表质量较高，请问公司在管理方面是不是进行了一些调整？

A: 过去一年，公司对产业链上下游整体的管理能力均有提升，尤其在缩短应收账款账期和提高客户预收账款比例方面，公司对管理政策进行了较大调整并严格执行，加大客户回款管理力度，降低了已向客户发货但回款不及时的风险。另外，由于海外客户赊销占比较小，随着公司海外收入占比上升，应收账款相应减少。

Q14: 公司进行应收账款和预收账款的政策调整是否会导致客户流失？

A: 公司的产品在行业内具有突出的市场竞争力，且公司与客户已经建立了良好且互相信任的合作关系，公司财务政策的调整不仅没有造成重要客户的流失，同时推动了公司与客户间商业合作关系的正向循环，进一步提升了公司管理水平。

Q15: 公司车载网关产品的竞争优势体现在哪些方面？竞争对手有

	<p>哪些?</p> <p>A: 公司车载产品定位高端特种车辆车联网市场, 覆盖公共交通、工程机械、冷链、医疗救护、校车等车型, 产品定位于高端市场, 且毛利率较高。目前, 公司车载产品技术已取得规格较高的 ITXPT 认证、EN5015 认证, 从全球市场来看, 公司车载产品在技术性能方面具备较强的竞争力, 同时在价格方面具有较好的竞争优势。海外同行业公司有: CalAmp、Cradlepoint、Digi 等公司。</p>
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否