

## 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：2024-010

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称	开源证券、长城财富资管、共青城鼎睿资管、中天汇富基金、红筹投资、正圆私募、博时基金、益和源资管、兴亿投资、鸿运私募、华夏财富、红杉中国、IGWT Investment、光大保德信、兴合基金、银华基金、上海呈瑞投资、上海嘉世私募、磐厚动量、英大证券、东证资管、中国民生银行、深圳茂源财富管理、五地投资、北京涇谷私募、共同基金、昆仑健康保险资管、东方睿石投资、钜洲投资、深圳巨牛投资、山西证券、中科沃土基金、新华基金、生命保险、博远基金、泰信基金、汇丰晋信基金、富安达基金、汇华理财、华安证券
时间	2024年10月24日-25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书李焯华女士、证券事务代表邢明灿女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书李焯华女士就公司 2024 年前三季度经营业绩及五大业务板块的市场拓展情况进行介绍。</p> <p>公司主营业务为工业物联网技术的研发和应用，为客户提供工业物联网通信（M2M）产品以及物联网（IoT）领域“云+端”整体解决方案，公司业务覆盖企业网络、数字能源、工业与楼宇 IoT、智慧商业、车载与运输五大业务板块，经过多年创新与积累，公司的主营产品已发展为覆盖多行业的物联网产品和解决方案，包括面向企业分支机构网络、工业与楼宇 IoT、车载网络的工业无线路由器、无线数据终端、AI 边缘计算机、车载网关、边缘路由器、智能 AP、工业以太网交换机等通信产品，以及智能配电网状态监测系统产品、智能售货控制系统产品、AI 智能冰柜、智能车联网系统产品等物联网创新解决方案。</p> <p>2024 年前三季度，公司实现营业收入 40,825.28 万元，较去年同期增长 15.98%，实现归属于上市公司股东的净利润 8,336.78 万元，较</p>

去年同期增长 21.00%。主要系工业物联网产品及企业网络产品增长所致。其中，工业物联网产品实现收入 21,981.66 万元，较去年同期增长 23.43%；企业网络产品实现收入 5,488.63 万元，较去年同期增长 134.48%；数字配电网产品实现收入 9,360.33 万元，较去年同期增长 1.12%；智能售货控制系统产品实现收入 1,956.06 万元，较去年同期下降 54.64%；技术服务及其他实现收入 2,038.60 万元，较去年同期增长 37.43%。2024 年前三季度，公司海外市场也实现大幅增长，同比增长 48.63%。

2024 年第三季度，公司实现营业收入 14,733.43 万元，较去年同期增长 27.63%，实现归属于上市公司股东的净利润 2994.84 万元，较去年同期增长 34.11%。

## 二、交流环节

**Q1：请问公司在人工智能领域是否有产品布局？客户对公司人工智能方面的产品接受程度如何？**

A：在研发布局和技术储备方面，公司持续强化研发创新能力和研发实力，也在积极切入人工智能领域。基于技术发展趋势及市场需求，公司在人工智能领域的核心技术及产品应用主要包括以下三个方向：

一是基于多年积累的海量历史数据，公司自主研发了一套基于人工智能的先进配电网人工智能算法引擎（ADAIA），实现了多项高级数据分析功能，在 IWOS 产品中起到人工智能自动识别故障并定位的作用，且在故障判定准确率、落地实用性方面的竞争优势非常明显，目前，公司的算法服务器已在全国多个省级、地市级电力部门落地应用；

二是基于深度学习技术，公司自主研发了商品识别算法，用于开门柜商品识别，在购买行为发生后自动、准确地识别购买的商品，并完成自主结算；

三是公司的 AI 边缘加速计算机产品采用不同的芯片硬件方案，提供多种不同的算力组合，支持 TensorRT、CUDNN、Caffe、TensorFlow 等 AI 框架，通过机器视觉等技术实现缺陷检测、物体及场景识别等功能，广泛用于工业质检、场站监控、交通管理、病人护理等场景。

通过公司现有的渠道优势，以上 AI 产品的落地区域也正在从国内市场逐步延伸至北美、欧洲以及亚太等地区。

除上述场景外，公司一直关注人工智能等前沿科技领域，公司也在积极探索更多 AI 落地的产品和方案，赋予公司产品更强的竞争力，赋能更多的应用场景。

**Q2: 请问公司的海外销售模式是怎样的？主要是自销还是经销？**

A: 公司自 2013 年开始拓展海外市场以来，积极引入具有海外市场销售经验的人才，逐步建立了一支以本地销售为主、面向大客户的专业化海外销售团队，坚持打造自有品牌。经过多年的努力，公司在海外市场的品牌知名度及市场拓展方面逐步提升，实现了海外销售收入的不断攀升。

近年，公司也在积极推进渠道合作伙伴计划并取得了良好的成绩，2023 年公司在全球范围内发展了数百家渠道合作伙伴，渠道伙伴数量相较 2022 年实现翻番，品类分销率大幅提升，TOP 代理商的销量稳步提升。未来公司会逐渐发展为以渠道合作伙伴和大客户结合的销售模式。

**Q3: 请问美国大选是否会影响公司的海外业务收入？**

A: 全球化是公司坚定不移的战略目标，公司经营管理层十分关注贸易摩擦、地缘政治等外部不确定因素影响，较早完成了全球供应链的初步布局，并积极制定应对策略。目前两家海外生产基地与嘉兴主生产基地形成了一个强大的三地供应链体系，可以保障产品在国内外市场的稳定供应。未来公司计划在全球供应链方面投入更多资源，在增强公司应对国际贸易风险能力的同时，还可以提升公司对海外客户的服务响应速度，从而提升公司在全球市场的服务水平和竞争力。后续公司将持续关注全球贸易政策的变化，不断增强市场竞争力和抗风险能力，确保公司的稳健经营和可持续发展。

**Q4: 请问公司智能配电网状态监测系统产品（IWOS 产品）的国内覆盖率如何？公司认为电网在配电侧的投资有什么变化？该产品未来的发展趋势预计会是怎样的？**

A: 目前我国配电网架空线路总长度大约有 400 万公里, 按照国家电网标准大概是 2-3 公里安装一套, 若按照每 2 公里安装一套系统测算, 国内市场容量大约有 200 万套 (公司内部预测, 仅供参考, 不构成业绩承诺基础), 目前已安装大约 50 万套, 其中公司 IWOS 产品的市场份额约为 30%-40%。

公司 IWOS 产品在电力领域已经推广了 7、8 年, 从市场覆盖率来看, 各省 IWOS 产品的覆盖进度不一, 经济发达的东部城市覆盖范围更广, 中部地区城市稍有欠缺, 但从整体来看, 全国各省市的采购、招标工作都在按照各省的需求正常进行。

配网智能化、数字化改造是电网在“十四五”期间的重点环节, 配电网是电力系统的重要组成部分, 覆盖城乡区域, 连接千家万户, 是电力供应的“最后一公里”, 2024 年 8 月, 国家能源局印发《配电网高质量发展行动实施方案(2024—2027 年)》, 这一政策有效衔接了年初发布的《关于新形势下配电网高质量发展的指导意见》, 进一步明确了当前阶段配电网高质量发展的路线图, 明确了配电网近、中、远期发展目标, 全面提升配电网的供电能力、抗灾能力和承载能力, 为经济社会发展提供坚实支撑。在这一目标下, 公司预计近两年 IWOS 产品仍会保持平稳增长的发展趋势。

**Q5: 公司企业网络产品的收入增速非常快, 请介绍一下公司企业网络领域的业务在北美地区的拓展情况, 这种增长速度是否会保持?**

A: 公司企业网络业务板块包括两大业务, 分别对应不同的产品线及应用市场: 第一是面向商业分支机构联网市场的星汉云管理网络解决方案及其完整的产品线; 第二是面向中小企业便捷联网的系列蜂窝网路由器产品, 主要应用于便利店、连锁机构、中小企业、移动办公等场景的联网方案。目前在北美市场通过 MSP、运营商、经销商覆盖的市场增长较快, 公司已与当地一些知名电电信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海外知名连锁门店。目前来看, 公司企业网络业务板块在北美地区的项目储备充足。

	<p><b>Q6: 请问公司面向配电线路研制的新产品目前的拓展情况如何?</b></p> <p>A: 今年上半年, 公司推出了适用于配电线路 FTU 和一二次融合开关的接地故障研判终端样机, 该产品支持带电对存量终端进行改造, 可提升配电线路故障检测和故障定位的能力, 预计该产品的存量改造市场规模在百万套级别。目前该产品已进入试点拓展阶段, 预计会在 2025 年进入市场推广期。</p>
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否