

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：2023-013

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（电话会议）
参与单位名称	信达证券、光大保德信基金、东吴基金、建信保险资管、长城财富资管、信达澳亚基金、交银基金、方正富邦基金、海富通基金、中金基金、嘉实基金、汇泉基金、恒越基金、汇添富基金、招商基金、国盛证券、中信建投自营、华西证券、西部利得基金、格林基金、易米基金、人保公募、海通证券自营、永赢基金、信达资管、西南证券
时间	2023年10月25日-10月26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主营业务、核心产品及2023年第三季度经营情况进行介绍。</p> <p>2023年第三季度，公司实现营业收入11,543.49万元，同比增长33.50%；实现归属于上市公司股东的净利润2,233.14万元，同比增长80.66%。截至2023年9月末，公司实现营业收入35,201.77万元，同比增长23.33%；实现归属于上市公司股东的净利润6,890.01万元，同比增长36.40%。</p> <p>二、交流环节</p> <p>Q1: 请问公司前三季度的收入结构及各产品的收入增速如何？</p> <p>A: 公司的主营产品包括工业无线路由器、无线数据终端、边缘计算网关、车载网关、边缘路由器、工业以太网交换机等工业物联网通信产品，以及智能配电网状态监测系统产品、智能售货</p>

控制系统产品、智能车联网系统产品等物联网创新解决方案。2023年前三季度，公司实现营业收入 35,201.77 万元。从收入结构来看，各产品线的营收占比与上半年相比没有较大变化，其中工业物联网通信产品的收入占比最高，其次为智能配网状态监测系统产品。

从增速角度来看，2023 年前三季度各产品的收入较去年同期均有所增长，其中智能配电网状态监测系统的收入增速最快，约为 40%，工业物联网通信产品和技术服务的收入增速均在 20%以上，智能售货控制系统产品的收入增长相对较慢，但业务拓展情况比前期预期乐观。

Q2：请问公司工业物联网通信产品中，营收占比较高、增速较快的产品分别是哪些？

A：公司工业物联网通信产品主要包括工业无线路由器、无线数据终端、边缘计算网关、车载网关、边缘路由器、工业以太网交换机等，目前工业无线路由器产品与无线数据终端产品占比较高。

2023 年前三季度，随着市场拓展的不断推进，公司通信产品中边缘计算网关、车载网关、企业路由器及配套产品等新产品的收入增长较快。其中，边缘计算网关产品在国内外数字经济加持的大背景下，公司下游工业客户数据联网上云的需求不断攀升，公司的边缘计算类产品未来会保持一个快速增长的趋势；车载网关方面，公司已推出适用不同客户需要的多款车载网关产品，可覆盖全球相关应用市场，目前在欧洲地区项目落地最快，公司在车载网关的市场拓展区域也逐渐向其他国家和地区延伸；企业分支网络业务从全球来看市场空间较大，公司正在积极进行市场拓展的过程中，目前国内外均有项目落地应用。

Q3：请问公司智能配电网状态监测系统（IWOS）产品的技术优势有哪些？目前在国内外的份额如何？收费模式是怎样的？

A: “智能配电网状态监测系统产品”是公司针对中压配电网架空线路的故障定位和状态监测需求开发的物联网整体解决方案产品。公司创造性地提出同步监测三相电流合成零序电流的技术路线,采用暂态录波方式进行故障监测,准确率达到90%以上,解决了困扰电力系统多年的“小电流接地系统单相接地故障检测和定位”这一行业难题,基于人工智能算法提供中压配电网架空线路故障类型识别、线路工况分析、线路健康状态评估和故障预测等高级功能。在这个产品中,公司拥有大量的专利技术和核心技术,为了攻克难题,公司专门设计了高精度的电流传感器、感应取电传感器等,同时采用了独特的无线对时技术以及人工智能分析技术,硬件产品搭配公司独有的算法和主站系统,产品竞争优势明显。

在国内市场,公司智能配电网状态监测系统(IWOS)产品技术成熟、技术领先,且经过多年市场验证,客户对该产品的认可度很高,IWOS 硬件产品搭配公司独有的算法和主站系统,产品竞争优势明显,主要通过参与国网及南网的招投标进行销售,已经形成规模销售,目前市场份额约为30%-40%。从海外市场来看,目前已在海外近20个国家和地区进行了试点工作,部分地区试点工作进展顺利,并已在泰国、马来西亚、土耳其、捷克等地形成正式的销售。公司正在积极储备数字能源业务板块的力量,继续推动实现更多的海外项目落地。

公司智能配电网状态监测系统(IWOS)产品的收费主要分为硬件设备和软件算法服务两部分。硬件产品为国网及南网通过招投标等方式采购,算法方面由各省/市根据自己的需求单独采购。

Q4: 请问公司在工业以太网交换机领域的业务进展如何?

A: 公司积极推进工业以太网交换机产品的市场拓展,2023年前三季度,公司工业以太网交换机产品的收入增速较快,但目前收入规模较小。公司深耕工业物联网领域二十年,在智能电力、智能制造、智能零售、智慧城市等领域积累了一大批国内外优质

	<p>客户，良好的客户资源为公司开拓工业以太网交换机市场提供了有力的渠道保障，一方面公司将积极利用长期积累的客户渠道，加大工业以太网交换机的市场拓展力度，另一方面随着公司多年海外市场的拓展，品牌知名度逐步提升，公司也将积极寻求工业以太网交换机产品的出海机会。</p> <p>Q5：请问公司 2023 年前三季度海外业务收入占比及增速如何？</p> <p>A：公司自 2013 年开始拓展海外市场，并持续推进落实全球化战略。2023 年前三季度，公司海外市场的销售收入与国内销售收入基本仍维持 3:7 的比例，同比增长约为 15%。目前公司海外收入以工业物联网通信产品为主，主要面向海外工业、商业、公共交通等领域的客户。未来公司会不断增加对海外工业物联网通信产品、智能配电网状态监测系统（IWOS）及智能售货相关产品的市场拓展力度，以期海外市场保持稳定的增长趋势。</p>
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否