

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：2024-005

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 checked="" 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	国盛证券、中信建投自营、工银理财、中加基金、凯石基金、国泰基金、国新国证证券、创金合信基金、申九资产、兴合基金、诺安基金、信泰人寿保险、农银理财、青骊投资、景顺长城基金、2023 年度业绩暨现金分红说明会参与投资者
时间	2024年4月23日、4月26日
地点	公司会议室 上海证券交易所上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
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；独立董事姚武先生；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 年利润分配方案、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>二、交流环节</p> <p>Q1：综合 2023 年公司资产及经营情况来看，公司对 2023 年度的分红情况未达到公司本年度净利润的 30%，公司确定分红的前提是什么？</p> <p>A：公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东的净利润为人民币 93,950,660.42 元。经董事会决议，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.7 元（含税），截至 2023 年 12 月 31 日，公司总股本 73,601,522 股，以此计算合计拟派发现金红利 12,512,258.74 元（含税），公司基于以下几点确定了本次分红的比例：</p> <p>一、通过公司历史财务数据反映，公司多年来都保持了比较稳定的发展趋势，但公司整体营收及盈利情况仍偏小一些，结合公司所处行业，公司目前正处于打牢基础、实现厚积薄发的阶段，对资金的需</p>

求量大。

二、公司所处工业互联网行业，会持续加大对新技术、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；并且在市场开拓方面公司，需要进一步投入大量资金用于扩充团队、完善全球布局、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。

Q2: 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，包括电缆型故障指示器、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，新产品和方案正在逐步落地。

Q3: 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（公共交通车辆、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，增长也非常快速。

Q4: 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，尤其公司对应收账款管理政策进行了较大调整并严格执行，一方面缩短了应收账款账期，另一方面提高了客户预收账款比例，降低了客户回款逾期的风险。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。

Q5: 请问公司海外业务拓展是怎样布局的？

A: 全球化是公司坚定不移的战略目标，公司五大业务板块产品均支持在全球销售，客户主要分布在北美及欧洲等发达工业国家，公司在海外拓展将近10年的时间，经过多年的耕耘，目前海外销售收入不断攀升。

2023年，公司全球化战略进一步推进。目前已基本建立中国、美洲区、欧洲区、亚太区四大区域销售体系及国内外电商平台，销售、技术支持人员及仓储库存能力已覆盖各洲，线下区域团队聚焦大客户，线上（京东、天猫、亚马逊、海外独立站）及渠道伙伴服务全球小客户。为助力全球业务的拓展，报告期内，公司构建了多元高效的全球供应链网络。合作的泰国工厂和自营的加拿大工厂已具备生产能力，可在2024年实现批量化供货，届时嘉兴主生产基地、泰国生产基地、加拿大生产基地三地多元的供应链能力可以保障公司产品在海内外市场的产能供给，支撑公司全球化销售体系。

未来公司持续加大海外市场的拓展力度，不断将公司产品推向市场，积极推动各项目逐渐落地，增强公司在国际市场的品牌形象，保证公司海外业务快速增长，在不远的将来成长为极具投资价值的国际

化科技公司。

Q6: 请问贵司，国家大力提倡设备更新改造，你司的产品有应用到相关设备的升级改造中吗？能具体举例说明下吗？有的话想大致了解一下市场份额或规模？

A: 投资者您好，工信部等七部门近日联合发布《推动工业领域设备更新实施方案》，旨在推动工业领域进行数字化转型升级。该方案通过实施先进设备更新行动、数字化转型行动、绿色装备推广行动和本质安全水平提升行动四项重点任务，加快工业领域的数字化转型步伐。这一政策的出台，将为我国工业领域的发展注入新的动力，推动我国制造业实现高质量发展。

我司专注于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。

公司在工业领域耕耘多年，赋能工业客户的数字化转型，产品和服务广泛应用于智能电力、数字能源、智能制造、智能零售、智慧城市等众多细分行业市场，公司客户及合作伙伴覆盖了国家电网、南方电网、通用电气、施耐德电气、飞利浦、澳柯玛、农夫山泉、可口可乐、百事可乐等世界知名企业。谢谢！

Q7: 请问贵司，电缆线故指产品大致市场规模多大？国内有其他公司在做吗？

A: 投资者您好，经公司根据市场情况预估，国内电缆型环网柜约 75 万台，分支箱约 150 万台，潜在市场容量 200 亿元。目前国内竞品厂商较少，谢谢。

Q8: 请问公司 IWOS 产品的海外拓展情况如何？海外市场空间有多大？

A: 投资者您好，目前公司 IWOS 产品已在海外近 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。2023 年，公司发布了马来西亚、土耳其和斯洛伐克等国家的架空线路暂态录波型故障指示器型号，支撑海外市场的开拓。

根据 2017 年海外中压配电线路调研数据，国外线路长度超过 1304 万公里，若按照每两公里安装一套设备测算，国外市场容量超 650 亿元人民币。

配电网状态监测系统产品非常适合海外配电网的建设与改造，海外同类产品较少，公司 IWOS 产品在海外有较大的竞争优势，目前，公司正在积极调配资源，助力 IWOS 产品的出海。谢谢！

Q9: 请问公司企业网络相关产品有哪些应用场景？该业务板块的商业模式是怎样的？目前是否已有订单？同类型公司有哪些？公司的竞争优势体现在哪些？

A: 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。企业网络业务板块的收入模式主要包括硬件+SaaS 服务。

目前公司的企业网络相关方案在国内与海外都有推广，其中海外市场进展良好，通过运营商、渠道商覆盖的市场增长较快，公司已与当地一些知名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。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。

海外同行业公司主要有 UBNT、Cradlepoint、Meraki 等，其营收规模达数十亿美元。与同行业竞品相比，公司的企业分支联网方案具备以下优势：

	<p>一、高可用稳定网络，畅享无忧连接体验：方案整合 5G 边缘路由器、Wi-Fi6 企业 AP、户外蜂窝路由器，支持各中小门店及企业办公场所实现宽带上网、蜂窝上网或宽带蜂窝备份网络，实现多 WAN 冗余备份，全面减少单点故障风险，保证网络高可用。</p> <p>二、云管理的网络，全面提升管理效率：小星云管家帮助 IT 人员打破距离、地理、气候限制，支撑其随时随地掌控网络状态，提高网络管理弹性。</p> <p>三、打造敏捷化网络，全面保障业务连续性：通过我们的即插即用设备和云管理平台，助您针对每个站点的特定需求获得灵活的响应，以保证持续的生产力。</p> <p>四、全方位安全防护，业务畅通无忧：星汉方案集成了多项安全技术，为企业提供高安全的网络环境，保护网络免受漏洞攻击和威胁，多维度安全策略为企业的数据安全保驾护航。</p> <p>五、高性价比的方案为客户提供更多的选择。</p>
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否