

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：2025-004

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）
参与单位名称	中电科投资控股有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、深圳泽兴资产管理有限公司、浙江白鹭资产管理股份有限公司、易方达基金管理有限公司、广发证券资产管理(广东)有限公司、平安证券股份有限公司、上海鑫震私募基金管理有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、北京沣沛投资管理有限公司、上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)、新华基金管理股份有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、国元证券股份有限公司、博时基金管理有限公司、申万菱信、高毅资产、泰信基金、国泰海通资管、平安资产、信达澳亚、国华兴益、财通资管、信泰人寿、国盛证券、国泰海通证券、东方基金、中信建投、兴业证券、山西证券、银华基金、中金公司、汇丰晋信、大道兴业、浙江龙航资产、上海聆泽
时间	2025年8月25日-8月29日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书李烨华女士
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：根据 2025 半年度报告，请问是什么原因导致公司智能配网产品线收入下滑较大？从长期来看，公司在数字配网侧有哪些布局 and 规划？ A：2025 年上半年，公司智能配网产品线业绩下滑主要因电网招投标节奏放缓叠加产品验收延缓所致，今年下半年整体趋势向好发展。 2025 年，国家电网继续安排大规模设备更新改造投资 2660 亿元，着力解决重点设备隐患，推进老旧设备改造及设备防灾抗灾能力提升，强化配网可靠性及承载力，持续提升电网设备本质安全水平；加快先进装备迭代升级及配置，推进数字化转型及绿色

	低碳节能改造，全面提升电网发展质量。 智能配网状态监测系统产品（IWOS）在全国市场渗透率整体还不是很高，其中东部地区的渗透率较高，但中西部地区发展稍慢，公司目前市场目标也在向中西部地区转移，凭借公司强大的硬件技术优势+AI 算法和及时的服务响应，IWOS 项目已基本覆盖全国大部分省份，取得了非常好的市场口碑，目前，公司 IWOS 产品的市场拓展强劲，公司在手订单情况良好，部分省份已开始 2025 下半年招标工作，公司正在积极参与投标工作。 公司数字配电网产品线中除了架空线型智能配网状态监测系统产品，公司近几年还推出了电缆型故障检测设备、智能配电站房监控系统、应急电源车智能管控系统以及 2024 年推出接地故障研判终端，其中电缆型故障检测设备已在多省份安装试点多年，已具备规模化推广的基础；接地故障研判终端目前已在华东、华中、西南开展示范验证，具备推广基础。 2024 年，公司同时也启动了电网 AI 运检专家项目的研究，致力于构建适用于国内外配电网的精益化运维管控一体化系统，致力于运用大预言模型技术，融合多种数据源，构建一个智能高效的电网运检智能体。集成线路运行状态全景感知、故障精准研判、无人机/机器人高效自主巡检，实现配网智能辅助决策、故障快速定位、配网主动运维业务全流程管控，支撑新型配电系统“可观、可测、可控”。 另外，公司持续拓展公司物联网产品及配网产品在北美、中东、亚太、欧洲等区域的落地，并在一些国家取得了不错的进展，项目已覆盖泰国、马来西亚、土耳其及中东等市场。 未来，公司数字配网产品线将在技术创新与市场拓展的双轮驱动下，保持强劲增长势头，持续巩固并提升我们的市场领先地位。 Q2：根据 2025 半年度报告，公司毛利率下滑的原因是什么？ A：公司 2025 年半年度毛利下滑是因半年度产品收入结构变
--	--

	化导致，2025 年上半年，公司智慧商业产品线的 AI 开门柜产品收入增长较快，但该业务线毛利低于公司平均毛利，其他业务线毛利保持稳定。从长期来看，公司工业物联网产品、企业网络产品、车载产品等在全球市场落地速度的逐步加快，可以为综合毛利率水平的稳定提供支撑。 Q3：公司 2025 半年报中，智能售货控制系统业务暴增的原因是什么？ A：2025 年上半年，智能售货控制系统产品线实现收入 5,683.89 万元，同比大幅增长 442.94%，该业务的爆发式增长主要源于公司 AI 智能开门柜产品规模交付落地。 Q4：公司 2025 中报中经营活动产生的现金流量净额变动大的原因是什么？ A：报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额同比出现较大波动，主要系两方面因素共同作用所致：一是为保障供应链安全及应对市场需求增长，公司主动进行了战略性备货，导致当期购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加；另一重要因素是部分客户的收款账期与部分供应商的付款账期出现了阶段性错配。 目前，公司已高度重视该问题，并正采取积极措施优化现金流管理，包括：加强客户信用管理及应收账款催收、与核心供应商协商更优的账期安排、以及实施更精准的库存预算管理。我们预计，随着上述措施的推进，公司现金流状况将得到有效改善。 Q5：公司工业物联网端侧 AI 产品的落地进展情况如何？ A：近两年，公司推出具备算力和 AI 推理能力的 Edge AI 系统产品组合，为制造业、电力行业、交通、能源/石化、智慧城市等行业场景提供优质配置，AI 边缘计算机支持主流 AI 应用，包括机器视觉、视频分析、自动检查等，产品可以在苛刻的操作条件下（温度、冲击和振动等）提供毫不妥协的性能。 目前，端侧 AI 产品处在示范和推广阶段，它能够显著提升数据处理的实时性和安全性，契合电力、新能源和智能制造等行业
--	--

	数字化升级的核心需求，随着行业对实时性与安全性的需求提升，下游客户的应用场景正在逐步成熟，我们也在积极打造可复制的标杆案例，随着技术和成本的优化，未来这一领域有望迎来加速普及并规模化的应用机会。 Q6：公司具身智能机器人技术的相关进展情况如何？ A：在具身智能机器人方面，公司早在 2022 年就布局参股公司攀雀智能研发建筑内装机器人，产品已完成研发并处于向市场推广阶段，在孵化建筑内装机器人的过程中，公司在机器人的关键技术路线、供应链等方面积累了经验。公司的具身智能机器人技术研究项目已于 2024 年立项，该项目为开发具备感知、协调、学习和执行能力的具身机器人进行技术研究，在 3D 视觉识别能力、灵巧末端执行器、运动模式和有效载荷、自主学习和自主执行等方面进行技术研究和探索。目前该项目尚处于技术调研与研究的早期阶段。 Q7：关税问题对公司的影响如何？ A：截至目前，公司整体经营受关税波动的影响较小。这得益于公司前瞻性的全球化战略布局：在市场端，随着全球化战略的持续深化，已成功构建覆盖全球的四大区域化运营体系，形成“中国 + 美洲区、欧洲区、亚太区”的核心架构。该体系以区域化管理为基石，叠加新兴电商平台的辅助协同，打造出均衡发展的全球生态网络。海外收入结构持续优化，除北美市场外，欧洲及中东亚太地区近年营收增速显著，同时各区域市场已储备丰富的项目资源。 在供应链领域，公司早期完成全球供应链的初步布局，积累了成熟的海外建厂、生产及运营经验与资源储备。面对 2025 年上半年中美关税政策变化以及国际地缘政治的不确定性，公司将海外供应链重点向加拿大转移，加拿大自营工厂在实现规模化生产的基础上，扩产规划已落地，旨在进一步提升北美市场的供应能力与响应速度，与此同时，泰国合作工厂继续保持稳定生产，与
--	---

	嘉兴主生产基地及加拿大工厂协同构成覆盖全球的供应链体系，为公司全球化销售网络提供坚实支撑。近年来，公司持续加码欧洲、北美等关键区域的生产与仓储能力建设，面对当前关税环境，可通过高效调配全球供应链资源，灵活应对并降低关税影响。
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否