

# 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：2025-005

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 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	信达证券、紫时基金、中信证券、三和宏信、上海证券、中投万方基金、远东宏信、青青园中葵咨询、财达证券、偕洋资产、天襄资本、华创证券、开源证券
时间	2025年9月11日-9月12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、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><b>Q1：公司智能配网产品线 2025 年上半年收入下滑较大，请问是什么原因导致？下半年是否有望改观？</b></p> <p>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。目前，公司 IWOS 产品的在手订单情况良好，部分省份已开始 2025 年下半年招标工作，公司正在积极参与投标工作，今年下半年整体趋势向好发展。</p> <p><b>Q2：从长期来看，公司在数字配网侧有哪些布局和规划？</b></p> <p>A：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。</p> <p>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</p>

全国大部分省份，取得了非常好的市场口碑。随着电力系统对配电网的智能化覆盖率、实用化水平及供电可靠性要求的逐步提升，配网数字化建设的速度正在加快，公司会积极参与国网招标及超市化采购工作，保持 IWOS 产品收入的平稳增长。

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，致力于运用大语言模型技术，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。

**Q3: 2025 年上半年，公司海外收入首次超过国内收入，在当前中美贸易摩擦的形势背景之下，公司对未来海外市场拓展的规划是怎样的？**

**A:** 公司自 2013 年开始拓展海外市场以来，逐步建立了一支本地化、专业化的海外销售团队，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提升显著。

目前，公司整体经营受中美贸易摩擦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。

未来，全球化仍是公司坚定不移的长期战略目标，市场拓展规划主要如下：

在全球市场布局方面，公司已搭建覆盖全球的四大区域化运营体系，构筑起“中国+三大区域（美洲区、欧洲区、亚太区）”以及国内外电商平台协同发展的均衡全球生态网络，随着市场布局的纵深拓展，海外收入结构随之持续优化，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。除主要工业国家外，公司也正在加快新兴经济体国家的市场布局。

在国际市场拓展方面，公司正在加快海外团队本地化建设步伐，持续扩大本地销售、技术支持及物流团队规模，重点引入具备行业经验与跨文化沟通能力的专业人才，提升团队在市场推广、客户服务及交付保障等方面的核心竞争力，通过本地化深耕与快速响应机制，为公司海外业务保持稳健增长势头奠定坚实基础。

**Q4：2025 年上半年，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。

**Q5：公司工业物联网端侧 AI 产品的落地进展情况如何？**

A：随着 AI 大模型的普及应用，公司深化 AI 技术在各项业务领域的融合应用，推出 AI+能源、AI+边缘计算、AI+视觉、AI+云服务等产品，产品成功落地在电力、智慧商业领域及工业领域，覆盖从底层技术到上层场景应用的完整解决方案。公司以智能化技术为引擎，精准匹配智慧城市、智能制造、数字能源等、智能

	驾驶多元化场景需求，助力行业数字化转型与高质量发展，实现多方共赢的智能生态新格局。
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否