

证券代码：300698

证券简称：万马科技

万马科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系 活动类别	☒ 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
参与单位名称 及人员姓名	参会人员： 太平洋证券 曹佩 天风证券 周新宇 国联民生 完颜尚文 汇丰晋信 胡连明 凯石基金 林之 上海证券自营 赵军伟 等 13 人
时间	2025 年 10 月 28 日 线下调研
地点	上海市徐汇区龙耀路 175 号星扬西岸中心 3 楼会议室
上市公司接待 人员姓名	公司副总经理、优味科技 CTO：李勋宏 公司董事、副总经理、董事会秘书：李亚惠 优味科技首席技术专家：徐立宇
	一、公司经营情况简介 万马科技股份有限公司成立于 1997 年，公司于 2017 年 8 月 31 日在深交所创业板上市。 2025 年前三季度，公司实现营业收入 5.57 亿元，同比增长 44.51%。近年来，公司基础通信业务以通信运营商业业务为基石，大力开拓工业控制类产品市场，服务工业行业客户；公司逐渐从传统通信设备提供商进入智算数据中心的市場，紧攥行业快速增长的机遇，稳步推进公司通信类

投资者关系活动 主要内容介绍	业务增收保效。同时，公司夯实车联网业务，提升综合竞争力，在车联网出海以及探索 Robo X 等新兴场景上取得良好进展。2025 年前三季度，公司两大业务板块通信及工控业务板块、车联网业务板块均实现了较快的增长。 公司作为车联网领域的领先企业，具备在车联网专网、双卡联网方案、DSDA 链路双活方案、eSIM 方案、AI 网络和 AI 运维等领域的技术创新优势，可以满足智能网联汽车高带宽低延时的通信需求，提升智能网联汽车的运维效率和运营能力；在客户资源方面，公司已为吉利、理想、上汽、东风等多家知名汽车厂商提供服务，并已与哈啰、曹操出行、智行者、九识等无人领域客户达成合作，具备超过 1,600 万辆车的智能连接管理能力；在市场资源方面，公司积极推动全球业务生态战略，已在全球部署六大平台，并与全球多个国家和地区的主流运营商构建深度关系，已为吉利、理想、东风、岚图、雷诺等多家知名汽车厂商提供出海连接服务。 二、问答环节 1、2025 年，公司通信领域营业收入增速较快的原因？ 答：2025 年，公司洞察行业变化，持续挖掘客户需求，推进通信业务增收保效。2025 年公司通信板块营业收入增幅较大，三季度延续今年年初开始的增长态势。在通信业务领域，公司以通信运营商为业务基石，大力拓展行业客户，进一步挖掘市场潜力，正逐步从传统通信设备提供商进入智算数据中心的市场。 2、智能座舱、自动驾驶等智能化领域的发展能否带动网联的需求？目前公司有哪些国内乘用车客户？
---------------------------	--

答：随着智能网联汽车的高阶智驾和智能座舱的技术演进，连接服务产品已成为智能网联汽车必不可少的基础服务。对于智能座舱而言，座舱中的 AI 助手、车机娱乐、地图导航等核心功能均需要网络通信的支持。自动驾驶对高阶网联的依赖更强，车辆端侧数据回传和云端模型迭代后的 OTA 均依赖高带宽的网联方案。所以目前自动驾驶和智能座舱的发展均为网联需求持续提升的核心驱动力之一。

在客户方面，公司凭借在车联网连接管理业务和通信网络专业技术等方面的优势能力，已经成功与吉利、理想、上汽、东风、岚图、智己等 10 多个知名汽车厂商建立紧密的合作关系。公司目前正在积极开拓新的业务合作伙伴，努力拓宽合作维度，提升公司市场份额。

3、海外车联网市场发展空间如何？公司产品在海外的单车收入是否能较国内有显著提升？

答：智能网联汽车整体呈现由电动化、网联化、智能化再到无人化的发展过程，随着智能网联汽车的发展阶段不同，对通信网联的技术要求逐渐提升。目前海外市场仍处于网联化的早期阶段，整体车联网渗透率较低，车联网数据用量较低，未来还有较大的发展空间。此外，由于现阶段海外通信资费收费标准较高，公司在海外的单车价值量显著高于国内。

4、公司是如何进入海外车联网市场的？目前公司车联网出海业务占比如何？能否介绍一下出海的业务进展以及后续的发展计划？

答：目前公司以国内业务为主，正在逐渐扩大海外的业务规模。自 2023 年起，公司积极把握海外车联网市场机

	遇，随着中国车企加速走向国际市场，公司积极推动全球业务生态战略，加快开拓海外市场。目前公司在全球部署六大数据中心（中国、东盟、欧洲、北美、西太平洋、中东），持续提升公司全球网联服务能力。 在客户方面，公司已持续为吉利、东风柳汽、东风汽车、领克、路特斯、银河提供车辆出海联网服务，另有今年新增理想、极氪、沃尔沃、极星、岚图、雷诺等出海联网客户，加速落地车联网出海业务合作。 未来，公司将继续合作全球多个国家和地区的主流通信运营商，携手自主车企，加速推进出海业务，助力提升公司品牌国际影响力和整体核心竞争力，为公司持续发展创造新的机遇。 5、与运营商相比，公司在车联网领域有哪些技术优势？公司在车联网领域的技术能力能否复制于具身智能市场？目前在具身智能领域进展如何？ 答：随着智能网联汽车逐渐迈向智能化、无人化，其对通信网络的要求正逐渐提高。而单一运营商的网络覆盖可能存在区域短板，无法满足车联网对稳定性的严苛要求。且随着自动驾驶的不断发展，传感器数据、V2X 指令等数据流有概率导致单一运营商的网络通道形成带宽瓶颈。故为保障网络通信的稳定性，网联方案逐渐由 4G 单卡、5G 单卡升级至需要两个运营商提供的 5G 双卡等高阶网联方案。优咔科技已经具备从基础网联到高阶网联的全场景覆盖能力，并致力于推动车载网联领域的技术进步和落地。 在车联网领域，公司拥有 5G 双卡管理平台、链路聚合、AI 网络等技术能力，可提供双运营商切换管理、链路切换保持、双卡双待策略管理等功能，保障乘用车、Robotaxi、Robovan 等终端对稳定性、带宽、时延等指标日
--	---

益提升的要求。

公司在智能网联领域的技术可用于需要实现网联的智能化场景，如物联网领域的具身智能、无人机等。此外，公司的“遨云”数据闭环工具链平台产品中涉及数据管理、模型训练、仿真模拟和数据合规等能力，公司可以将这些能力拓展迁移至具身智能、无人机等场景。目前，公司正基于相关的技术能力开展研发，相关业务处于前期阶段。

6、Robotaxi、RoboVan 未来市场规模如何？能否介绍公司在该领域的收费模式？与乘用车联网盈利能力是否有区别？毛利率情况如何？

答：Robotaxi 和 RoboVan 作为自动驾驶技术的两大应用场景，正进入商业化落地阶段。根据佛若斯特沙利文预测，2030 年，Robotaxi 市场规模将达到 1160 亿美金。对于 RoboVan 领域，根据中国汽车工程学会等机构编写的《车路云一体化智能网联汽车产业产值增量预测(2025/2030)》，2030 年国内城市末端配送、城市物流配送的产值增量分别有望达 977/1416 亿元。

公司在 Robotaxi、Robovan 业务的产品主要包括智能网联软硬件产品、融合流量服务、AI 运维智能体等。由于 Robotaxi 运营所需的带宽、数据量、网络稳定性都较传统乘用车有显著提升，因此其产品和服务的价值较传统车联网服务将有提升。截至目前，公司 Robotaxi、Robovan 业务已进入落地阶段。随着公司在该领域的业务规模逐渐增长，有望带动业务成本下降，进一步提升盈利能力。

7、公司在 Robotaxi、Robovan 领域竞争力如何？目前有哪些客户？是否已有产品交付？

答：Robotaxi、Robovan 是自动驾驶落地的物理载体，

其天然对网络稳定性、带宽、时延等有更高的要求。作为车联网领域的领先企业，公司具备行业领先的车联网专网、双卡联网、DSDA 链路双活、eSIM、AI 网络和 AI 运维等技术能力，可满足 Robotaxi、Robovan 等领域对于高带宽低延时、全场景网络覆盖、网络高稳定性的通信需求。此外，公司具备超过 1,600 万辆车的智能连接管理能力，在大规模车联网管理方面具备成熟经验；在全球已部署六大平台，并与全球多个国家和地区的主流运营商构建深度关系，相关经验/能力可满足 Robotaxi、Robovan 客户未来全球大规模部署的需求。

在 Robotaxi 领域，公司于今年上半年与国内某无人驾驶公司签署业务合作协议，并于近期与哈啰、曹操出行等厂商达成合作。在 Robovan 领域，公司已与智行者、九识等厂商达成合作。目前已陆续交付相关产品/服务予无人领域客户。同时，公司将继续与无人领域潜在合作伙伴开展技术交流与业务接洽，努力构建合作关系，继续夯实公司在该领域的业务布局。

8、目前常州算力中心进展如何？能否介绍一下公司未来整体的业务规划？

答：公司常州智算中心与英伟达开展合作，依托于英伟达 NVAIE 整体软件架构、技术优势，以及专业的人工智能行业技术支持及服务能力，赋能车企等客户的算法训练，目前已开始运营。

未来，公司将从多个维度发力，努力提升公司的基本面：1) 优化传统通信及工控业务，通过开拓市场、产品研发等举措，持续开拓通信及工控业务增长点；2) 夯实车联网业务，提高公司产品服务能力，进而提升公司的综合竞争力；3) 顺应行业趋势，积极探索公司技术能力的迁移，

	开拓 Robotaxi、Robovan 等新应用场景；4) 大力发展海外业务，加速推动公司全球化战略，构建新的利润增长点。
附件清单	参会人员列表
日期	2025 年 10 月 29 日

附件：

参会人员列表

序号	参加机构	姓名
1	太平洋证券	曹佩
2	天风证券	周新宇
3	天风证券	赵博源
4	国联民生	完颜尚文
5	汇丰晋信	胡连明
6	凯石基金	林之
7	上海证券自营	赵军伟
8	国盛证券	陈泽青
9	国盛证券	何鲁丽
10	国海证券	袁冠
11	西部证券	周成
12	华源证券	袁子翔
13	财通证券	李渤