

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：2025-006

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（线上会议）
参与单位名称	大成基金、景顺长城基金、前海联合、信达澳亚、长城基金、摩根士丹利、金信基金、弘德基金、国信证券、招商证券、上海证券、中信建投证券、华夏未来资本、国泰海通证券、聚隆投资、泓德基金、国联安基金、中国银河证券、兴业证券、北京炼金聚信投资管理有限公司、丰源正鑫、中泰证券、山西证券、泰信基金、东兴证券、指南基金、西部证券、九方智投、金融街证券、卓盈投资、中邮基金
时间	2025年10月28日-11月5日
地点	上海、深圳、北京、公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长李明先生、董事会秘书李烨华女士、董事兼财务总监俞映君女士
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：跟同行相比，公司软件上收入的占比情况如何？未来是否会发展软件业务？ A：与部分同行相比，公司目前的软件业务收入占比相对较小。但公司在软件领域已进行了持续、重点的投入与布局，围绕“小星云管家（InHand Cloud Manager）、DeviceLive、InLink、Device Manager、InConnect”等云平台持续升级迭代。当前，公司更加注重推动硬件产品在更多行业场景中的落地与应用，进一步扩大市场份额。同时，公司将继续加大在软件开发及平台服务方面的投入，逐步提升软件及服务收入占比，构建“软硬一体、云端协同”的业务格局。 Q2：公司在端侧 AI 方面的落地情况如何？ A：近几年，公司在端侧推出多款 AI 产品，并且已在多个方向推进边缘 AI 的应用，其中智能零售领域与智能电力领域已实现

	规模化应用与营收，工业端侧 AI 与车载场景 AI 产品处于市场推广阶段。 智慧零售：基于图像 AI 动态识别的 AI 智能售货柜产品已量产并取得规模化的销售。 智能电力：基于多年积累的海量历史数据，公司自主研发了一套基于人工智能的先进配电网人工智能算法引擎（ADAIA），实现了多项高级数据分析功能，取得了良好的应用效果。在 IWOS 产品中起到人工智能自动识别故障并定位的作用，目前，这套算法已经实现多省份规模化应用。 工业端侧：公司 Edge AI 系统为 AI 边缘计算机产品研发的专有操作系统，包含视频采集、编解码、数据预处理功能，支持多款 NPU 的推理运行时，实时模型转换和量化，实现模型快速本地部署，在边缘智能产品线中完成多种模型的部署和调优，AI 加速边缘计算机产品会应用在工业 AI 视觉检测、智能监控、异常识别等场景。 车载场景：InVision ADAS 解决方案是一套基于 AI 和边缘计算的综合性智能驾驶安全系统，不仅具备先进的主动安全预警能力（ADAS），还融合了驾驶员状态监控（DMS）、高清视频记录、车联网通信和车队管理平台，帮助企业和车队实现安全提升、成本降低和运营智能化，是面向未来智慧交通的重要技术支撑。 Q3：公司海外业务增长很快，公司在海外的布局是怎样的？公司加拿大工厂产能是否可以满足供应？公司在供应链灵活调配方面如何运作？ A：公司海外业务保持快速增长，目前已贡献公司整体收入的 55%以上，并连续多年实现 30%以上的复合增长率。这一成绩的取得，得益于公司在全球市场布局与供应链体系方面的前瞻规划与持续投入。 在市场布局方面，公司已构建了较为完善的全球营销与服务网络，形成了以中国、美洲区、欧洲区、亚太区为核心的国际化
--	---

	销售体系，并结合境外电商渠道形成线上线下协同。公司在重点区域配置了销售、技术支持和仓储能力，能够实现快速响应和本地化服务。目前，市场重心正从北美、欧洲进一步向东南亚、中东及南美等新兴市场延伸，这些区域正逐步成长为公司海外业务新的增长引擎。 在供应链与产能布局方面，公司针对北美市场建立了加拿大多伦多本地化生产基地，产能较去年提升约 2.5 倍，显著增强了面向美洲客户的交付与服务能力。 同时，公司构建了“中国总部研发制造 + 海外本地化生产 + 区域仓储备货”的灵活供应链体系，实现了全球范围内的资源协同与调配。该体系有效提升了公司在应对跨区域需求波动、供应链安全及成本控制方面的竞争力，确保了海外业务的稳定增长与可持续扩张。 Q4：工业物联网板块接下来还有哪些增长点？ A：工业物联网仍然是公司的核心业务之一。我们的产品主要应用在制造、电力、能源等高可靠性需求场景。后续公司将重点推进具备 AI 推理能力的工业网关产品研发与落地，联动云端分析平台，让设备连接从“联网”迈向“智能”。AI 算法和边缘算力的融合，将助力该板块释放新的增长潜力。 Q5：公司前三季度毛利率下滑的原因？ A：公司前三季度毛利率较上年同期有所下滑，主要原因在于业务结构的阶段性变化。 其中，智能售货控制系统产品在今年前三季度实现营收 6,687.38 万元，同比增速较快，成为公司新的收入增长亮点。 但该业务仍处于规模扩张与市场导入阶段，产品以硬件为主、价格竞争较为激烈，毛利率相对较低，对公司整体毛利率形成一定摊薄。 除该业务外，公司其他主营业务线（包括工业物联网、车载网关及数字配网等）毛利水平总体保持平稳。
--	--

	展望后续，公司将继续推动智能售货系统的产品迭代与软件化升级，通过提升附加值、优化供应链成本结构等手段，逐步改善该业务线的盈利能力，从而带动公司整体毛利率的恢复与提升。 Q6：公司 AI 服务业务的盈利模式会是怎样的？ A：我们认为 AI 服务业务的变现不会一蹴而就，而是一个从装机量积累到服务变现的过程。目前部分产品已经采用“设备+订阅”模式，比如包含 1 年或 3 年的云服务；未来，我们会依托庞大的设备装机量（install base），逐步推出 SaaS 服务和 AI 算法订阅，让 AI 平台成为稳定的收入来源，从而带动整体毛利率提升。 Q7：面对海外市场竞争，公司有哪些独特优势？ A：首先是产品覆盖和研发速度，公司具有完整的自研硬件体系，同时硬件+软件平台迭代速度非常快；其次是供应链成本和交付优势，北美的本地化生产有效降低了成本，也提升了交付时效；从竞争格局看，我们定位在中高端，以可靠性和灵活方案取胜；此外，我们的海外渠道体系比较成熟，在欧洲、亚太、中东、拉美等市场都有稳固布局。 Q8：公司配网相关产品收入今年有下滑，公司在智能配网领域有哪些布局？ A：公司是一家专注于工业物联网技术的公司，为电力等行业提供“智能化”的解决方案和产品，公司数字配网业务线定位于电力系统数字化与电力物联网整体解决方案提供商，公司智能配网状态监测系统产品（IWOS）市占率约为 40%左右，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。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”。 公司持续深化海外市场布局，不断拓展物联网及数字配网产品在北美、中东、亚太、欧洲等重点区域的落地应用。目前，公司已在泰国、马来西亚、土耳其及中东多国取得了良好进展，多个项目进入稳定交付阶段，进一步验证了公司产品在全球市场的竞争力与可靠性。 同时，随着全球范围内 AI 数据中心和算力基础设施的快速建设，对电力配网系统的智能化、数字化需求显著提升，公司在数字配网业务线上迎来了新的发展机遇。 未来，公司将积极把握全球电力基础设施升级的战略窗口期，持续加大在智能电力监测、配网自动化、边缘计算配电系统等领域的技术创新与市场拓展力度，力争在全球数字能源与智能电力物联网赛道中拓展更高的市场份额。 Q9：公司车载业务在前三季度的落地情况如何？ A：公司车载业务在 2025 年前三季度实现营业收入约 7,400 万元，同比增长约 187%，主要得益于海外客户项目持续放量，随着既有项目的稳步推进和新客户的陆续导入，公司车载业务预计将继续保持快速增长。 同时，公司在车载智能化方向积极布局 In-Vision ADAS
--	--

	Solution 方案，该方案集成了 AI 视觉识别、驾驶辅助监测等核心功能，可广泛应用于商用车、工程机械、物流运输等多种场景。 未来，公司将围绕车载通信、智能感知与边缘计算的融合，不断丰富车载产品矩阵，为业务的持续增长注入新的技术动能与市场空间。
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否