

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：2026-004

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	<p><b>参会人员：</b></p> <p>线下券商策略会：</p> <p>工银瑞信 藤冠兴      长盛基金 汤其勇 华泰保兴 蔡煜        国联基金 梁勤之 中金资管 韩诚        中信资管 杨晓宇 中银资管 朱文韬      天风自营 刘勇军 太平洋投资 刘炜      鸿德基金 时佳鑫 北京明德 杨浩        乾和资产 杨日旭 才誉资产 胡誉镜      民生证券 完颜尚文 天风证券 庄恬心      兴业证券 董晓彬 东方财富 马成龙      华西证券 张祺昌</p> <p>线下调研、线下路演：</p> <p>鹏华基金 王子恒      鹏华基金 刘玉江 信达澳亚 冯明远      长信基金 张政 万家基金 郑仲天      长城基金 杨维维 前海开源 梁雅君      国华兴益 刘一瑾 东证资产 陆嘉余      龙赢富泽 郑明吉 泓德基金 石泰华      中信证券 陆天宇 兴业证券 卢云聪      浙商证券 徐鸿勇 国盛证券 彭元立      山西证券 林挺</p>

	东北证券 赵丽明
时间	2026年7月8日 线下券商策略会、线下路演 2026年7月9日 线下券商策略会、线下路演 2026年7月10日 线下调研、线下路演
地点	上海市徐汇区龙耀路175号星扬西岸中心32楼会议室
上市公司接待 人员姓名	公司董事、副总经理、董事会秘书：李亚惠 公司投资者关系经理：张倍宁
	<p><b>一、公司经营情况简介</b></p> <p>公司作为一家高新技术企业，持续致力于通信及工控设备类产品的研发、生产和销售。近年来，公司切入车联网领域，开展车联网连接平台及服务；战略转型 AI 算力基建领域，布局数据中心和电网类业务。</p> <p>在数据中心业务领域，公司加大研发投入，优化团队建设，完善产品矩阵。公司产品体系涵盖微模块数据中心解决方案、集装箱式数据中心解决方案等，可广泛应用于各类数据中心，为 AI、边缘计算等场景提供高效、低耗的算力支持。</p> <p>在电网业务领域，公司自 2024 年成立专属事业部，对相关市场开展战略性业务布局。2025 年，公司持续完善产品体系，核心新品一二次融合环网箱成果显著，2025 年累计中标国家电网项目金额达 8,127.42 万元，为业务持续增长筑牢根基，战略布局已初见成效。</p> <p>在车联网业务领域，公司持续完善产品体系与客户生态布局，2025 年创新推出 ONE SIM SGP.32 产品与服务，凭借技术突破，公司成为全球率先实现 SGP.02/22/32 全系列 eSIM 技术产品支持并量产交付的第三方车联网服务企业。此外，依托在车联网领域多年积淀的技术优势与服务经验，公司率先推出行业领先的 L4 级无人驾驶高阶无人驾</p>

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>驶网联解决方案，并快速与无人驾驶行业头部企业达成合作落地，相关产品及解决方案已顺利完成交付，实现商业化落地的关键突破。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、公司未来核心的发展战略是什么？</b></p> <p>答：近年来，国内传统通信基础设施建设趋于饱和，运营商资本开支持续向智算算力基础设施倾斜，公司传统通信主业迎来战略转型关键节点，重点向 AIDC 算力基础设施、智能电网两大高景气赛道升级布局；同时车联网业务保持高速发展态势，2025年海外业务收入实现同比翻倍，伴随无人驾驶产业快速迭代，公司车联网业务亦迎来向高阶智能网联解决方案升级的重要窗口期。</p> <p>依托产业发展机遇与自身技术积淀，公司现已构建车联网、AI 算力基建双业务协同驱动的发展格局，两大板块定位清晰、资源互补、协同发展，为中长期成长提供双重支撑。</p> <p>车联网板块，公司将持续复用乘用车车联网、eSIM、链路聚合、全球化落地等多年技术与渠道积累，迭代打磨适配 L4 级自动驾驶的高阶网联整体方案，持续筑牢无人驾驶配套领域技术壁垒。同时深度挖掘海内外头部客户合作空间，充分释放无人驾驶、车联网出海等业务的增长潜力，稳固车联网作为公司核心增长曲线的战略地位。</p> <p>AI 算力基建板块，公司聚焦 AIDC 数据中心、智能电网两大转型主线持续深耕。依托长期通信设备研发制造经验与存量行业客户资源，加大研发投入持续丰富完善产品矩阵，在算力、电网赛道实现专业化、精细化发展，持续优化公司整体业务结构，稳步提升综合盈利能力。</p>
---------------------------	--

## **2、公司 2025 年及 2026 年一季度取得良好业绩的原因？**

答：2025 年，得益于行业的蓬勃发展、公司业务能力提升以及公司转型战略的初步落地，公司实现营业收入 7.25 亿元，同比增长 29.24%。其中，公司车联网行业收入 3.81 亿元，同比增长 49.33%，业务占比达到 52.59%；通信行业营业收入 3.10 亿元，同比增长 16.13%，业务占比 42.72%。2026 年一季度，公司延续良好势头，实现营业收入 1.67 亿元，同比增长 11.88%。

在车联网领域，依托公司前瞻性的全球化业务布局以及中国汽车全球化的加速推进，公司车联网连接数再创新高，截至目前已超 1,800 万辆，其中海外超 130 万辆，推动车联网收入持续增长。同时，公司将乘用车网联技术积累逐渐迁移应用至 L4 级无人驾驶场景，进一步打开公司成长空间；在 AI 算力基建领域，公司洞察行业变化，深挖客户需求，已逐渐进入智算中心、电网等产品领域，并在 2025 年于工业控制领域实现良好增长，进一步带动公司整体的业绩增长。

## **3、在公司的战略转型中，数据中心业务目前有哪些产品？进展如何？**

答：公司数据中心类产品包括微模块数据中心解决方案、集装箱式数据中心解决方案、数据中心机柜类产品等，广泛应用于各行业的数据中心，具备良好的性能以及节能环保等特点，目前相关产品已实现项目落地交付。

其中，微模块数据中心产品模块一体化集成机柜密闭通道、制冷、供配电、综合布线、智能管理等子系统。可满足业务部门对数据中心基础设施建设的迫切要求，具有标准化设计、组件工厂预制、快速上线部署、有效降低初

期投资、模块内资源池化管理、按需进行模块化部署、智能化运维管理、绿色环保节能等特点。

此外，公司集装箱数据中心以非标准集装箱为载体，一体化集成机柜、供配电、制冷、综合布线、智能管理等全功能子系统，可快速启用。方案可满足新建数据中心、灾备系统、集团业务拓展、大型活动保障、灾害应急处理等多场景需求，具备部署快速、可定制化、全功能集成等核心优势。

#### **4、AI 算力基建业务中的电网是哪些产品？公司产品的核心优势是什么？**

答：目前，公司正积极丰富电网产品品类。2025 年，公司电网类新品核心为一二次融合环网箱（紧凑型一二次融合环网箱），是配电网核心智能设备，实现一次设备与二次设备深度集成一体化设计，是配电网自动化与智能化升级的关键装备，2025 年内累计中标金额达 8,127.42 万元。

该产品拥有五大核心优势：1.绿色环保，以干燥空气为绝缘介质，契合双碳与欧盟 F-Gas 法规；2.可靠性高，隔绝外界干扰，凝露故障率大幅下降，适配极端温度与恶劣场景；3.智能化水平高，集成数显表、温湿度控制器，搭载三维监测系统，故障预警精准；4.安装灵活，模块化设计占地小，可实现零停电检修；5.场景适配性强，覆盖城市 CBD、工业园区、新能源电站、高原风电场等。该产品应用领域主要包括：城市配电网升级、工业园区供电、分布式电源接入、电网智能化改造等电网智能化场景。

#### **5、公司在车联网出海战略的进展如何？目前有哪些客户？未来如何规划？**

答：公司自 2023 年起，跟随中国车企出海浪潮，积极

推进全球业务生态战略，加快开拓海外市场。

截至目前，在乘用车领域，公司已服务吉利、东风柳汽、东风汽车、上汽、领克、路特斯、银河等头部车企，并于 2025 年新增理想、岚图、雷诺、广汽、长城等出海客户。近期，公司成功取得北汽海外项目定点，并与 ACCESS Europe GmbH 宣布达成战略合作，进一步拓展海外车联网生态。

在无人驾驶领域，公司已与百度阿波罗等头部企业达成海外合作。依托成熟配套产品与交付能力，公司持续助力客户推进无人驾驶业务全球化布局与海外市场拓展。

未来，公司将持续深化与全球运营商、自主车企、无人驾驶企业的合作，加速车联网出海业务规模化落地，提升品牌国际影响力与核心竞争力，打造新的利润增长点。

## 6、公司车联网出海的竞争优势主要在哪些方面？

答：公司在车联网出海领域主要有技术优势、生态优势以及先发优势，具体如下：

在技术优势方面，公司是全球率先实现 SGP.02/22/32 全系列 eSIM 技术产品支持并量产交付的第三方车联网服务企业，平台性能强、扩展潜力大，可处理大规模并发请求。公司的 ONE SIM 方案实现种子号远程配置/管理，统一料号、本地号码/资费/服务，可为车企客户降本增效。

在生态优势方面，公司已在全球部署数据平台，在全球各地设立分支机构，满足数据本地化存储合规与本地化服务需求。同时，公司与全球数十家主流运营商深度合作，覆盖了车企主流出海市场。

在先发优势方面，公司目前海外连接数已超 130 万辆，海外车联网平台具备大规模连接管理经验。后续公司在乘用车领域积累的技术、资源、运营经验还可直接复用至

	<p>Robotaxi、Robovan 等无人驾驶出海场景，加速中国无人驾驶技术全球化。</p> <p><b>7、公司无人驾驶战略中的高阶网联方案是哪些产品或功能？目前有哪些客户？进展如何？</b></p> <p>答：依托在乘用车网联领域多年积淀的核心技术与实践经验，公司针对性推出面向 L4 级无人驾驶的高阶网联解决方案。该解决方案集成四大核心功能：5G 双卡双通（DSDA）、QoS 管理、链路聚合机制与边缘计算，可全方位满足 Robotaxi、Robovan 等无人领域在高带宽、低时延、全场景网络覆盖、高稳定性等方面的核心通信需求，有效破解行业现有网联瓶颈。</p> <p>凭借行业领先的 L4 级无人驾驶高阶网联解决方案，公司加速拓展无人驾驶领域客户布局，已与百度阿波罗、哈啰、曹操出行、享道出行等 Robotaxi 头部企业，以及九识、智行者等 Robovan 行业龙头达成合作，相关产品及解决方案已顺利交付对应客户，实现商业化落地突破。同时，公司正积极拓展无人驾驶领域的相关客户，客户范围有望进一步扩大。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 7 月 10 日