

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：2026-001

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	淳厚基金、指南基金、兴业证券、天风证券、国盛证券、西部证券、华创证券、银河证券、山西证券、中金公司、申万证券、平安证券、中信建投证券、华泰证券、上海珩道投资、华源证券、宝盈基金、准锦投资、深圳市鑫融长弘投资管理有限公司、宁达投资、宁波宁电投资发展有限公司、宁波恒鑫源、拾贝投资
时间	2026年8月26日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长李明先生 董事兼总经理李红雨女士 董事兼财务总监俞映君女士 董事会秘书李烨华女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事长李明先生、董事兼总经理李红雨女士就公司2026年上半年经营业绩、影响业绩的主要因素进行介绍，并对公司2026年上半年五大业务板块经营情况，以及研发侧、营销侧、供应链侧开展的重点工作进行详细汇报。 二、交流环节 Q1：结合“十五五”配电网投资相关规划，请公司展望“十五五”配电网投资启动后，公司数字配电网业务的订单节奏及业绩弹性；另外，公司电力相关业务是否已从此前聚焦国内拓展至北美市场？ A：公司整体看好“十五五”期间国内配电网投资及新型电力系统建设带来的市场机会。目前，公司已围绕相关市场持续进行产

	品和技术储备，2026年上半年，中国中标情况较去年同期显著提升，相关订单正在陆续交付。随着后续配电网投资建设逐步推进，公司将积极参与相关项目机会。 在海外市场方面，公司正在积极推动电力业务向海外拓展。针对北美市场的应用需求，公司已开展相关产品研发和技术储备，部分产品能够同时适配国内外市场需求，有助于形成“一次研发、多市场应用”的协同效应。目前，公司数字配电网产品在北美仍处于产品验证和市场导入阶段，海外项目对现场安装、工程实施及本地化服务能力要求较高，公司正围绕相关能力持续进行技术储备和完善。除北美外，公司IWOS等相关产品已在泰国、马来西亚、沙特、土耳其等国家和地区实现应用。 总体来看，公司认为“十五五”期间国内配电网建设与海外电力基础设施升级均将带来新的市场机会，公司将依托已有产品和项目基础，积极推进国内市场拓展，并加快海外市场的产品验证和商业化落地。 Q2：请公司展望下半年整体业绩的主要驱动力在哪个业务板块？ A：公司主营业务涵盖五大板块，就下半年而言，公司看好国内电力配电网业务、企业网络业务的海外市场，以及工业物联网业务的国内、海外市场。 Q3：上半年公司工业物联网收入下滑主要受车载项目阶段性波动影响，请公司说明目前在手项目的总体体量情况，是否存在与去年项目体量相当、正在其他地区推进的储备项目？请结合与去年同期项目基数对比展望下半年各季度订单确收节奏。 A：目前，公司车载及交通业务在手项目及后续项目储备整体情况良好，部分项目将根据客户项目实施计划陆续于 2026 年下半年及 2027 年进入供货阶段，为后续业务发展形成一定支撑。具体
--	---

	收入确认节奏仍将根据客户项目实施、产品交付及验收进度分阶段推进。 在新增项目方面，公司正积极跟进全球多个项目机会，并与多家系统集成商持续推进项目投标及业务合作。随着公司车载产品持续迭代升级，新一代产品在性能、功能及综合竞争力方面进一步提升，未来，公司将继续推进现有项目交付，并积极拓展新的项目机会，具体经营情况请以公司后续公开披露信息为准。 Q4：请公司就边缘 AI 业务给出更明确的指引，包括其形成收入、并对公司利润产生明显拉动的时间节点预期，以及目前该业务潜在市场规模量级是否可以展望。 A：边缘 AI 是公司重点布局的长期战略方向之一。经过前期持续的产品研发和技术投入，公司已逐步形成涵盖边缘 AI 硬件、边缘算力平台及 AI 模型能力的产品体系，并已面向储能、发电、机器人等多个行业场景推进客户导入和项目落地。 目前，相关业务仍处于由产品验证向规模化商业应用逐步过渡的阶段，收入释放节奏主要取决于下游客户产品研发、项目验证及后续量产进度。从行业应用情况看，边缘 AI 在部分消费及商业场景的商业化推进相对较快，而在车载、储能、机器人等对可靠性、稳定性及工程化能力要求较高的行业，其产品验证和规模化应用周期相对更长。 公司看好边缘 AI 未来的发展空间，并将持续围绕重点行业推进产品研发、客户导入和项目落地。随着前期客户项目逐步完成验证并进入量产阶段，公司预计相关业务有望自 2027 年起逐步体现收入贡献，并成为公司未来值得重点关注的新增业务增长方向之一。具体收入及盈利贡献仍将受到客户项目推进和行业商业化进程等因素影响。 Q5、从毛利率角度看，公司上半年企业网络产品的毛利率出现
--	---

	小幅下滑，相对而言其他业务毛利率保持稳定，请问具体原因是什么？ A：上半年公司企业网络产品毛利率下降主要是受市场竞争加剧影响，尤其国内竞争较为激烈，公司相应对部分产品价格进行了下调；同时，上半年内存、PCB 等原材料成本上升，其中内存涨价幅度较大。公司在没有跟随行业整体涨价的情况下，通过两方面措施尽量减少了原材料涨价对毛利率的冲击：一是去年下半年提前储备了部分内存类原材料；二是及时将部分产品所使用的内存型号进行了切换，以缓解相关原材料紧缺和涨价的影响。 Q6：除汇兑损失外，上半年利润率略有下降，请公司拆解上半年净利润下降的具体构成。 A：报告期内，公司整体毛利率约 48.58%，与上年同期基本持平；实现归属于母公司所有者的净利润 3,722.68 万元，较上年同期减少 3,012.14 万元，降幅 44.72%。 从净利润变动构成来看：营业收入下滑带来毛利减少约 1,826.94 万元；受汇率波动影响，汇兑损失同比增加约 1,158.45 万元，上述两项因素是本期净利润下降的主要原因。除此之外，报告期内公司持续推进成本费用管控工作，销售费用、管理费用及研发费用合计较上年同期下降约 500.97 万元；受联营企业当期亏损影响，公司投资收益较上年同期减少约 615.05 万元。以上为本期净利润变动的主要构成项目。 Q7：请公司展望下半年及全年汇率波动对公司汇兑损益的影响程度；公司是否已安排汇率对冲或票期管理等相关措施？ A：汇兑损益变动主要受美元汇率走势影响，后续变化情况取决于美联储货币政策等外部因素。公司拟开展外汇套期保值业务，已发布相关公告，主要目的是对冲汇率波动给公司损益及净利润带来的影响。现阶段公司主要选用远期结汇、外汇掉期等套期保值工
--	---

	具。下半年公司将持续跟进各家合作银行的产品方案，择机选用更为适配的工具，进一步缓释汇率波动对经营业绩造成的冲击。 Q8: 请说明公司智能售货控制系统业务目前整机产品与智能套件产品的收入占比及各自毛利率水平差异。随着产品结构转型逐步稳定,公司预计全年及后续该业务整体毛利率将回归到什么水平?海外与国内该业务毛利率差异大概是多少? A: 当前公司智能售货控制系统业务中,目前整机产品毛利率约 10%,智能套件产品毛利率约 30%,上半年该业务板块收入结构里仍包含一定规模的整机销售收入。随着产品结构转型逐步落地,智能售货控制系统业务销售模式将由整机为主转向智能套件为主,该业务整体毛利率有望抬升。同时,公司正在积极推进北美市场业务拓展,相关业务毛利率有望得到进一步改善。整体来看,海内外业务毛利率存在较为明显的差异,海外市场智能售货控制系统业务毛利率水平大致与公司工业物联网板块毛利率水平相当。 Q9: 请介绍公司智能售货机业务海外(主要为北美)销售情况,包括销售量、价格水平;相关大客户订单是否已达到需要披露公告的规模量级;该客户订单交付节奏安排如何;公司产能是否能够匹配相关订单需求? A: 公司智能零售业务在北美市场已经实现从前期产品开发、客户验证向商业化订单和实际交付的阶段性跨越。报告期内,公司已完成重点客户产品导入,并实现商业试点交付,目前与北美地区某自助售货运营商建立了合作关系,相关订单正在分批交付过程中。 公司认为,北美市场仍是智能零售业务未来重点拓展方向之一。目前公司正沿着“重点客户验证—商业化复制—渠道拓展”的路径推进市场布局:在持续深化现有客户合作的同时,积极推进产品认证及经销商渠道建设。随着相关认证完成,公司将结合当地销
--	---

	售团队和渠道资源，加快产品导入，积极拓展更多运营商客户和应用场景。 产能方面，公司已提前做好供应链资源协调，并依托国内成熟的制造体系及大型合作生产厂商建立了较好的产能保障基础。公司具备根据市场订单情况灵活调整排产和生产资源的能力，能够为后续业务拓展和订单交付提供供应保障。 Q10：公司报告期内研发人员有所减少，主要是什么原因？研发人员减少是否会对公司的研发能力和未来产品创新产生影响？ A：公司研发人员数量的变化主要是研发体系持续向 AI 原生研发模式转型、研发效率提升以及人员结构优化的综合结果，并非公司降低研发投入或弱化研发能力。公司自 2023 年生成式 AI 技术兴起以来持续推进 AI 工具在研发领域的应用，研发工具链已由早期的代码补全、结对编程助手逐步迭代至智能体开发平台。报告期内，公司进一步推动 AI 能力系统性融入客户需求分析、硬件设计、嵌入式软件开发、测试验证及生产制造等产品研发全生命周期，通过 AI 提升研发人员的单位产出效率。 针对嵌入式研发软硬件深度耦合、芯片平台差异大、可靠性和实时性要求高等特点，公司依托自身多年嵌入式研发积累，持续建设面向嵌入式领域的 AI 智能体工程框架，将硬件平台约束、编码规范、可靠性要求等专业知识沉淀为可被 AI 调用的专用技能和研发规约。在软件开发、测试验证等环节，AI 已能够辅助代码生成、测试用例生成及测试执行，并逐步形成“开发—测试—验证”的自动化反馈闭环。 因此，随着 AI 工具和智能体在研发体系中的深入应用，部分重复性、标准化研发工作得到自动化处理，公司对研发人员数量的单纯增长需求有所降低，研发团队更加注重高层次研发人才、架构设计、核心技术攻关及产品创新能力建设。总体来看，研发人员数量变化并不代表公司研发能力下降，反而体现了公司通过 AI 技术
--	--

	推动研发模式升级、提升研发效率和交付质量。未来，公司将继续加大 AI 与核心业务、核心技术的融合，持续提升研发体系的智能化、工程化水平，为新产品开发及业务拓展提供技术支撑。
附件	无
是否涉及应当披露重大信息	否