

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：2023-006

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	南京天奥投资管理有限公司、中信建投自营、上海于翼资产、华夏基金、华夏久盈、九泰基金、合众资产、招商信诺资产管理、东北证券电新、信达澳亚、中再资产、明世伙伴基金、浙商证券、凯石基金、玖鹏资产、北京禹田资本管理有限公司、中邮人寿、海富通、正圆投资、长江资管、交银施罗德、西部证券自营、恒越基金、易米基金、农银汇理、前海开源、太保资产、拓璞基金、长城财富、中信建投资管、创金合信、和谐汇一、鹏华基金广深区、方正富邦、中英人寿、汇添富、趣时投资、信达证券、天风证券、东方财富证券、长盛基金、博道基金、淳阳基金、人保资产、光大永明、国寿安保基金、广发证券、中信保诚基金、民生证券、国泰君安证券、中邮证券、西部证券、兴业证券、深圳巨牛投资管理有限公司、浙江在赢资产、博道基金、华安证券、中国银河证券、光证资管、华泰证券、太平资管、中欧基金、诺安基金、融泰云臻私募基金、蕙宸基金、丰源正鑫投资、个人投资者
时间	2023年5月
地点	网络+现场会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理李红雨女士 董事、财务总监俞映君女士 董事朱宇明先生 董事会秘书李焯华女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1: 公司的明星产品 IWOS（智能配电网线路状态监测系统）最近的进展情况，预计什么时期能有爆发式增长？</p> <p>A: 国内市场：2023 年第一季度，公司主要交付了 2022 年延期的订单，进入第二季度会继续交付部分延期订单+新的订单交付；从 2017 年开始，公司已有十几万套设备正式运行，产品已覆盖北京、河北、辽宁、上海等 20 多个省份，重点覆盖 10 余个省份，公司的</p>

主站系统（AI 人工智能大数据分析云平台 and 算法服务器）已经在国内 10 几个省份落地，目前公司正在跟进各招标公司的投标工作，公司 AI 算法平台会持续在各省进行推广，争取落地更多的省份。

海外市场：目前，公司已在沙特、泰国、印度尼西亚、马来西亚等 20 个国家开展试点应用，全面拓展欧洲，北美，南美，亚洲等海外市场，部分地区试点工作进展顺利，目前已经在泰国、马来西亚形成批量销售，土耳其项目进展顺利，目前已小批量的订单落下，部分国家正在推广中。

增长趋势：“十四五”期间，电网投资规模将显著提升，其中配网智能化、数字化改造是重点环节，其目标也由“十三五”期间的重视智能化设备的覆盖率转向“十四五”期间的提升实用化水平；而公司的 IWOS 产品技术成熟、技术在国内处于领先水平，且经过多年的市场验证，IWOS 硬件产品搭配公司独有的 AI 算法和主站系统，产品竞争优势非常明显，产品契合市场需求，客户对该产品的认可度很高，国内市场会保持稳定增长的趋势，海外市场拓展在部分国家地区进展顺利，如果可以形成大的销售突破，IWOS 产品的增速会比较快。

Q2：公司边缘计算产品目前的进展情况？

A：公司边缘计算网关产品主要落地在设备数字化，工厂数字化建设、工业设备预测性维护、公共事业、新能源等应用场景，2022 年，该类产品保持了 60% 的增长，在国内外数字经济加持的大背景下，公司下游客户联网上云的需求不断攀升，公司的边缘计算类产品未来会保持一个快速的增长趋势。

Q3：公司边缘计算网关下游的销售模式是？是出售给移动等运营商还是直接出售给企业？常用的应用场景有没有过度的局限性，比如矿山和冶金等等。

A：目前的客户主要以企业用户，集成商等较多，公司的工业通信产品为标准化的产品，对应用场景没有过度的局限性，公司的工业通信产品目前可以对工业场景下的应用做到全面覆盖。以销售角

度来说，还是以直销大客户为主，未来公司会拓展渠道伙伴，通过中间商的脉络去触达更多的中小客户资源。

Q4: 车载网关产品的下游合作厂商主要是哪些？目前的具体进展，预计什么时候可以批量供货？

A: 公司车载网关产品主要落地的场景是一些特种车辆（公共交通、医疗救护、工程机械车辆等）的联网方案，目前公司下游客户主要是公共交通行业系统集成商，公司车载网关产品目前在中国、北美、欧洲等地都有项目落地，现在进展最快的主要集中在欧洲，有几十家客户在试用，有部分项目开始批量供货。

Q5: 智能售货业务目前的需求修复情况？如何看待未来的增长预期？公司 AI 智能货柜的拓展情况？

A: 智能售货业务线在 2023 年第一季度，下游客户处于一个疫情后的观望期，进入二季度，整体订单情况良好。

公司智能售货业务线的产品涵盖智能售货控制系统、AI 智能货柜、温控器等产品：

国内市场： 一是一些头部品牌厂商在经济生活逐渐恢复的同时会增加自助售货设备的布放量，扩大市场布局；二是随着现在“无接触经济”的发展，自助设备的需求量增加，快递柜、换电柜、取餐柜等应用场景；

海外市场： 境外的非智能售货机智能化改造预期，境外售货机市场非智能机存量很大（上千万台），目前，在美国和欧洲等地，当地居民对移动支付方式及触屏交互体验的需求也在提升，公司已在移动支付应用比较普及的东南亚国家进行推广，随着移动支付手段在海外市场的普及，未来境外非智能售货机智能化改造及智能机布放的空间很大。

AI 智能货柜： 从国内外市场来看，市场空间很大，从投资成本、购物体验包括装载产品丰富度来看，在一些室内场景中是对智能售货机的替代方案，从目前下游市场情况来看，会有一些压力，行业进入者较多，但是公司在市场上具有一定的竞争优势：公司在智能

售货领域市占率高、行业知名度高，拥有物联网技术及资金方面的实力，客户已经覆盖了国内外知名的售货机制造厂商及饮料运营商，行业内的优质客户会选择跟拥有技术、资金实力的企业合作，保证产品的售后方面的服务。

另外，海外市场是一个大的机会，海外市场移动支付等方式慢慢兴起，智能机的需求逐渐旺盛，公司会加大在海外市场的拓展力度，5月中旬广州自助售货机展会上，明显感受到东南亚、港澳等地客户对智能机的需求上升，未来海外自助设备市场是公司重点拓展的一个方向。

Q6：公司各板块业务拆分和增长情况？

A：公司各产品线在2023年第一季度都得到恢复，本季度实现营业收入9,430.37万元，同比增长53.83%，归母净利润932.71万元，同比增长374.60%，其中：

①IWOS实现180%的增长，原因是因为2022年疫情、二十大保电和芯片缺货导致部分项目延期，进入2023年，这些影响因素已经消除，各国网公司对2022年延期的项目陆陆续续下单，公司整个智能配网产品线处于正常供货的状态；

②随着数字经济与工业互联网行业的快速发展，公司下游客户的数字化需求在不断提升，工业通信产品实现约35%的增长；

③2023年，去疫情因素后，智能零售领域也在逐步恢复，一季度实现13%的增长。

Q7：公司企业边缘路由器的典型应用场景是？（是否以海外为主，对海外布局的规划）？企业分支机构方案在海外的情况？收费模式是什么样的？

A：公司的企业路由产品主要应用场景是中小企业的联网方案，便利店、中小企业、移动办公等应用场景，目前该产品在国内与海外都在推广。

公司的星汉云管理网络解决方案可以帮助客户实现网络信息化水平的提升，客户如果希望对每个分支机构网络有比较高水平的管

理和 IT 服务，会对该方案有比较强的需求。目前在海外市场进展良好，通过运营商，渠道商覆盖的市场增长比较快，但相对来说还是市场拓展的早期阶段，现在有一些大客户开始部署我们的方案。公司星汉云管理网络解决方案的收入模式是硬件+SaaS 服务的模式。

Q8：公司工业物联网通信产品在海外的竞争优势？

A：一、公司在工业物联网领域耕耘 20 多年的时间，在通信领域的技术与行业经验有非常深厚的积累，公司始终坚持打造自主高端品牌，在智能电力、智能制造、智能零售、智慧城市等领域积累了一大批国内外优质客户，多年的市场拓展与强有力的产品实力，公司建立了产品可靠、技术先进、经营诚信的市场认知度，树立了良好的品牌形象。

二、依托中国的工程师红利与制造业红利，公司的通信产品与海外市场的同类产品相比在价格方面有非常大的竞争优势。

Q9：目前公司产品主要落地在北美、欧洲等发达国家，是否在发展中国家也有一些布局？

A：全球市场拓展：目前以发达国家为主，市场整体需求比较强劲，公司已在全球范围内确定了以欧洲、美洲、亚太、中国为中心的全球销售体系，发展中国家也是重点拓展的方向，目前公司也在东南亚地区发展了很多代理商。