公司代码：688618 公司简称：三旺通信

深圳市三旺通信股份有限公司

[2025] 年度报告摘要

第一节 重要提示

1.本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2.重大风险提示

报告期内，不存在对公司生产经营产生实质性影响的特别提大风险。公司已在本报告中详细描述可能存在的相关风险，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。

3.未公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4.公司全体董事出席董事会会议。

5.容诚会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6.公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7.董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2025年度利润分配预案：

公司拟以实施2025年度权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户的股份数量为基数，向全体股东每10股派发现金红利16元（含税），不送红股，不进行资本公积金转增股本，截至2025年4月20日，公司已股本为108,867,230股（已扣减公司回购专用证券账户持股份1,318,244股），以此计算合计拟派发现金红利17,418,7176元（含税）。本年度公司现金分红总额与2025年度合并报表归属于上市公司股东的净利润的48.42%。

如在本报告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本扣除公司回购专用证券账户股份的基数发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额，并将另行公告具体调整情况。

公司2025年度利润分配预案已经公司第三届董事会第十次会议审议通过，尚需提交公司2025年年度股东会审议。

是否触及其他风险警示情形

□适用 √不适用

其他风险警示情形的具体情况

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

一、公司简介

（一）公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	三旺通信	688618	不适用

（二）公司存托凭证简况

□适用 √不适用

（三）联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张忠勃	邹雅容
联系地址	深圳市南山区西丽街道百旺信高科技工业园1区3栋	深圳市南山区西丽街道百旺信高科技工业园1区3栋
电话	0755-23291696	0755-23291696
传真	0755-26703485	0755-26703485
电子邮箱	689619@sdicc83@sinodata.com	689619@sdicc83@sinodata.com

二、报告期公司主要业务简介

（一）主要业务、主要产品或服务情况

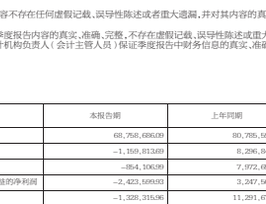
三旺通信是专业从事工业互联网解决方案的提供商，面向工业经济数字化、网络化、智能化的基础设施需求，致力于促进工业互联网与传统行业的融合，推动各行业数字化转型发展，在新型电力与新设计投资和系统市场、公司新型储能的发展带来了较大的市场空间。公司聚焦工业互联网通信系统的核心产品研发、生产和销售，拥有较为齐全的产品体系，覆盖“云、网、边、端”四大层级，同时，基于公司自主研发的基础平台，为客户提供智慧化工业互联网通信系统整体解决方案。公司定位于多行业作业场景的战略，持续夯实智慧能源、智慧交通、智能制造、智慧城市四大核心领域全面发力，凭借卓越的产品与服务，形成了较高的市场知名度与品牌影响力，四大领域细分市场龙头地位领先。

在智慧能源行业，公司依托智慧能源“山”战略，以智能储能、石油石化及储能五大细分领域，通过TSN端到端网络方案、国产化“四统一”交换机、储能专用融合网关等技术创新，推动五大细分领域的场景化解决方案落地。未来随着非煤矿山智能化改型加速，新能源装机持续扩张“张戈湾式”生储气调节增强，公司有望依托技术积累与行业布局，进一步提升行业份额，构建增量市场。推动智慧能源业务实现量级突破。

在智慧制造行业，公司围绕工业数字化运营管理平台与工业数字基础设施两大核心产品，以“云网边端”全栈式解决方案为核心，聚焦离散制造、流程制造、装备制造等细分场景，提供覆盖设备互联、生产优化、质量管控、能耗管理到供应链协同的全流程数字化运营解决方案，助力企业实现降本增效与柔性生产。公司已与多家行业头部客户建立深度合作关系，并成为其核心供应商，为公司在该领域的持续增长奠定了坚实基础。

在智慧城市行业，公司以“城市级通信网络+行业应用”为核心，聚焦城市治理、公共安全、智慧交通、智慧园区等典型场景，提供从网络基础设施到上层应用的一体化解决方案。公司已在多个城市落地标杆项目，积累了丰富的城市级项目交付经验，并与运营商、行业客户及生态伙伴建立了稳定的合作关系，为公司在该领域的规模化拓展提供了有力支撑。

公司主要产品示例：



公司产品主要应用领域：

1.智慧能源

1.1智慧“山”

2025年度，受储能“全业务不开发即视收紧的行业周期影响，公司智慧“山”行业板块整体承压，营业收入较去年同比下降42.65%，面对行业短期调整，公司前瞻产业转型节奏，积极布局非煤矿山智能化业务新赛道，实现业务结构的优化升级。

市场环境方面，非煤矿山领域具备广阔的发展潜力与战略价值，公司积极开拓非煤矿山智能化业务，目前，全国约有3万座非煤矿山，整体呈现“基数大、风险高、智能化起步晚”的行业特征。近年来，国家及地方政府对安全生产的监管力度不断加大，大力推动非煤矿山“少人则安、机器换人”的智能化生产，应急管理部、国家矿山安全监察局等部门多次组织召开会议，对非煤矿山智能化建设提出明确要求，并发布了《非煤矿山智能化建设指南（试行）》，进一步细化了非煤矿山智能化建设的总体框架、建设内容和技术要求，为行业智能化建设提供了明确指引。在政策与监管的双重推动下，非煤矿山智能化已经从“可选项”逐步转变为“必选项”，行业智能化建设的刚性需求持续释放，为公司带来了更为广阔的市场空间。

公司围绕“三层两大平台”的总体架构，以“云边协同、端网一体”为核心理念，构建了覆盖“感知层—网络层—平台层—应用层”的全栈式智能化解决方案，并依托统一的智能化运营管理平台，实现对井下人员、设备、环境及生产过程的全面感知、实时监测与智能调度，有效提升了矿山安全生产的管理效率与应急响应能力。

2.智慧制造

2.1传统电力

2025年度，在国内电力项目投资保持稳定的背景下，公司持续加大电力行业投入力度，深挖行业客户资源，完善产品体系，获取相关认证资质，优化成本结构，并加强营销团队建设，为后续电力领域规模突破奠定坚实基础。

市场拓展方面，公司深耕华东、华南等核心市场，成功中标该地区电力行业大客户2025年框架招标项目，同时积极开拓新兴市场应用场景，除传统输变电、配电领域外，公司产品在光伏发电、水力发电、核电发电等领域实现突破性应用。

产品及技术方面，公司持续聚焦电力行业客户需求，不断优化产品性能与产品形态，交换机已通过多家客户测试验证并取得订单，配套网络安全隔离装置已完成开发并通过技术测试。此外，为满足电力行业国产化需求，公司正积极推进全面适配国产化产品的研发工作。

2.2石油石化

2025年度，国内外新能源市场持续向好，公司围绕智能储能场景，聚焦大客户与大项目，优化成本结构，强化市场团队建设，新能源领域实现营业收入同比增长636%。

市场拓展方面，公司持续深耕华北、华东、华南等核心市场，成功中标该地区新能源行业大客户2025年框架招标项目，其中，在华东、华南区域分别实现千万级框架项目订单的突破性进展。

产品及技术方面，公司针对新能源应用场景规划并开发融合解决方案，提升解决方案竞争力，同时，为满足新能源行业国产化需求，公司积极推进国产化产品的研发。通过持续优化成本管控，公司有效应对风电、光伏行业的成本压制要求。此外，公司还投资与新能源行业相关的产业链和创新项目，进一步提升。

2.3石油石化

2025年度，国内外储能、换电站及充电桩项目建设保持较高增长态势，公司精准调整市场策略，聚焦大客户与大项目，优化成本结构，储能领域实现营业收入同比增长475%。

市场拓展方面，公司持续聚焦华南等核心市场，成功中标该地区储能行业大客户2025年框架招标项目，并在充电桩领域实现大客户突破。

产品及技术方面，公司持续优化成本管控，积极开发针对储能场景的软硬件融合解决方案，有效应对行业成本压制要求；同时积极推进国产化产品研发，以响应储能领域的自主可控需求，为后续市场拓展奠定技术基础。

2.智慧交通

2025年度，国内轨道交通行业项目数量有所减少，市场竞争日趋激烈。公司对外深耕“根据地”城市并开拓新系统解决方案，对内聚焦降本增效与高效运营，智慧交通行业实现营业收入同比增长1833%。

市场拓展方面，公司在天津、太原等轨道市实现APC系统突破，在上海地铁APC系统中成功应用5G SP技术在轨道交通行业的领地应用，相关专用产品在车载综合监控系统中实现配套应用，此外，公司积极参加第十七届中国国际现代化铁路技术装备展览会2025中国国际城市轨道交通展览会暨CAMET论坛等行业重要活动，品牌影响力与行业知名度得到有效提升。

产品及技术方面，公司完成了TSN多系统统一时钟同步公司的研发与应用，并通过了CTCPTA认证，为后续欧洲等海外市场提供资质保障。公司持续加大前沿技术研发投入，重点攻关时钟敏感型（TSN）与边缘计算融合场景，利用TSN与5G确定性网络的协同优势，构建“云-边-端”协同的智能化解决方案，并实现了多项关键技术突破。

3.智能制造

2025年度，公司凭借敏锐的行业洞察力与前瞻性布局，在智能制造行业实现营业收入同比增长139%，展现出强劲的市场竞争力与客户认可度。

市场拓展方面，公司成功实现由单一设备供应商向“1+4+N”产品解决方案提供商的战略转型，基于“云-网-边-控”整体解决方案在汽车、锂电、3C电子等高端制造领域进行了深入的平台级部署，并成功实现规模化落地。在汽车制造领域，公司凭借“智能物流”加速突破，在汽车制造领域，公司凭借“智能物流”加速突破，在汽车制造领域，公司凭借“智能物流”加速突破，