

证券代码：002115

证券简称：三维通信

三维通信股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026—002

调研活动类别	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与单位名称及 人员姓名	一、中国银河证券、西安江岳基金、广东正圆私募基金、创金合信基金、粤港澳大湾区共同家园发展基金、深圳市尚诚资产管理、兴业基金、深圳市鲲鹏恒隆投资、平安银行、咸和资产、玄卜投资、上海证券、Manulife Hong Kong、鸿运私募基金、君榕资产、银河期货、BAKEWELL ALPHA FUND、夷吾资产、平安证券、国寿安保、光大保德信、长见投资、杭贵投资等机构投资者。 二、专业投资人等自然人投资者。
时间	2026年4月28日
地点	线上会议
上市公司接待人 员姓名	任锋、缪哲
调研活动主要内 容介绍	Q1: 请介绍一下公司2025年以及2026年一季度的业绩情况。 A: 公司坚持“通信与互联网营销”双主业发展战略，积极调整经营策略，各项举措成效显著。2025年，公司实现营业收入119.51亿元，同比增长9.16%，归母净利润-1318.51万元，亏损同比大幅减少；2026年第一季度公司经营向好，实现营业收入48.20亿元，同比增长110.51%，归母净利润2160.90万元，同比增长1540.24%。

Q2: 2025 年公司各个业务板块的经营情况如何?

A: 2025 年公司主要核心业务经营情况总结如下:

一是卫星通信运营业务: 2025 年业务收入为 1.92 亿元, 同比增长 11.32%, 实现净利润 4405 万元。国际化布局成效显著, 越南、新加坡等市场实现增长。智慧船舶 IT 业务实现关键突破, 海基平台获国内外多项权威认证, 已在标杆客户批量部署, 标志智慧海洋业务进入规模化拓展阶段。知识产权成果丰硕, 新增 3 项标准、30 余项专利等, 推行 AI 智能运维取代人工, 实现 24 小时不间断服务。海卫通荣获浙江省“专精特新”中小企业等多项荣誉。此外同步推进外延式并购, 2026 年初投资卫星产业链相关企业, 并开发 All-in-One 一体化移动网络解决方案, 为开拓陆地卫星通信服务市场打下坚实基础。

二是互联网营销业务: 2025 年业务收入 1,103,001.05 万元, 同比增长 11.62%, 整体经营态势稳健向好。传媒及内容领域 (主要为短剧及漫剧业务) 受益于 2025 年四季度漫剧行业需求快速增长的趋势, 成为收入增长的重要引擎, 同时电商、游戏等领域业务保持稳健发展态势。自研 AI 漫剧创作平台 (平行视界), 深度接入字节系、阿里系、vidu、可灵等大模型, 应用于漫剧创作、广告素材创作等场景, 尤其在短剧智能投放场景中实现有效应用, 有效提升投放效率与转化效果, 取得显著的商业转化实效。

三是通信海外业务: 2025 年, 公司通信海外业务稳健发展, 全年实现收入 4.96 亿元。自 2020 年启动国际化战略以来, 依托本地化运营经验优化全球服务体系, 奠定坚实海外市场基础, 彰显全球化核心竞争力。无线通信网络设备领域, 美洲市场作为核心收入支柱, 深度参与属地网络建设, 稳固运营商合作关系, 落地标杆项目并实现发达国家市场突破。EMEA 区域实现跨越式发展, 成功布局轨道交通全新场景, 中标多项专网

项目，规模化交付 5G 解决方案，携手行业头部企业达成战略合作，区域影响力持续提升。公司高质量完成高端大客户订单交付，中功率新产品顺利通过认证，进一步丰富产品矩阵。产品创新与品牌建设同步推进，新一代 5G 一体化小基站及全新产品 nCELL-M 与 N3 Plus 亮相拉美顶级通信行业展会，输出高效绿色无线解决方案，有效提升企业品牌曝光与海外市场知名度。

Q3: 公司 2026 年一季度经营业绩大幅增长，其中哪些业务板块对业绩增长贡献较高？

A: 2026 年第一季度公司经营态势进向好，实现营业收入 48.20 亿元，同比增长 110.51%。2026 年一季度业绩贡献主要来自互联网营销业务的增长，其中由于短剧、漫剧业务行业需求的整体爆发，并结合公司互联网营销 AI 应用的研发与商业化推进，对整体利润增长贡献显著。

Q4:海卫通目前所处的海事卫星市场未来的发展情况如何？

A: 根据 NSR 和 Euroconsult 的数据，海卫通所处的海事商船卫星通信运营领域，2021 年全球搭载 VSAT 终端的商船在 20,800 艘，渗透率约 26%，对应 VSAT 服务收入约 6.55 亿美元。预计 2031 年全球商船总数增加到 93,000 艘，随着 VSAT 服务成本的降低，VSAT 终端搭载量提升到 46,100 艘，对应渗透率提升到 49.6%，市场规模有达到 11 亿美元。随着高中低轨卫星网络和无线通信、AI、IOT 等技术的应用和发展，信息化、智能化演变趋势正在不断改变船舶管理的方式，海事卫星通信市场需求仍将保持增长。

Q5: 海卫通的业务模式是怎样的？

A: 海卫通的业务通过运营服务的模式开展，公司为船东客户

提供适合海上通信严苛要求的专用海卫通 VSAT “动中通” 天线及船端信息化设备，结合高中低轨卫星网络资源，为客户提供综合服务，并向客户收取相应的服务费用。海卫通依托自主研发的船岸云智能海基平台，在为客户提供高品质卫星宽带接入服务的同时，可叠加远程视频监控、船舶设备智能管理、一体化 IT 运维等多元化增值服务，助力船舶实现绿色化、安全化、智能化运营管理，进一步拓宽增值服务收入来源。

Q6:海卫通未来的业务经营计划及未来展望？

A：海卫通将持续深耕卫星通信运营服务领域，紧扣 6G 空天地海一体化网络发展趋势，在坚守合规经营前提下稳固国内商船客户市场规模，同时推进全球化业务布局与服务能力，通过精细化运营降本提效，为第二增长曲线培育筑牢坚实的现金流基础。同时，加速推进船岸云智能平台（海基平台）等核心产品的规模化落地与场景延伸，拓展服务用户规模，抢占智慧海洋运营服务入口，依托平台能力深化全要素管理、增值服务赋能等业务，推动业务从基础连接服务向更高价值的 IT 增值、大数据服务等环节迭代升级。此外，将聚焦卫星专网等创新解决方案，联合合作伙伴面向陆地偏远、应急等场景探索推广 AIO 一体化移动网络解决方案，持续拓展卫星通信应用边界。

Q7:公司互联网营销业务未来有何发展规划？

A：公司将持续深化与主流媒体平台的深度战略合作，优化业务结构，加大直客与品牌客户开拓力度，强化代运营能力建设，稳固在传媒及内容、电商、游戏等优势行业的市场份额。在此基础上，公司将集中资源深耕传媒与内容（短剧）赛道，提升代理业务运营效率与盈利水平；同时打造垂直专业运营服务团队，持续深耕游戏行业核心客户，进一步提升市场份额与盈利水平；并以标杆客户为抓手探索品牌服务新模式，沉淀可复制

	<p>的服务能力，培育第二增长曲线。在技术赋能层面，公司将加快 AIGC、大模型等创新技术深度应用，打造漫剧制作垂直 AI 工具并推动商业化落地，培育内容增长新动能。最后，公司将持续加强风控管理，完善团队建设与人员管理机制，激励核心团队聚焦核心业务，推动业务规模与效益协同平稳增长。</p> <p>Q8：公司通信海外业务未来有何发展规划？</p> <p>A：公司将聚焦无线覆盖、无线网络业务，依托现有技术优势与丰富产品储备，持续构筑海外业务核心竞争力，稳步推进全面国际化战略落地。针对无线覆盖业务，公司将持续深耕北美、南美、EMEA、亚太等全球核心区域市场，加快新兴区域布局，深化新一代 DAS 等核心产品的市场渗透，依托共建共享、ORAN 等技术方案拓展多元应用场景，完善全球渠道伙伴生态体系，强化本地化运营与服务能力，探索多元化商业模式，进一步巩固全球细分市场领先地位。针对无线网络业务，公司将聚焦专网、农网、卫星融合等潜力赛道，依托差异化产品方案拓展垂直领域市场，以高效、绿色的行业专网解决方案，探索运营分成等创新业务模式，成为行业领先的算网融合基础设施提供商。同时，公司将以 All-in-One 一体化移动网络解决方案为重要抓手，依托卫星通信等技术融合优势，面向海外临时、偏远等新兴场景推进方案落地，培育海外业务新的增长引擎。公司将持续加大海外人才资源投入，建设本地化研发、销售与技术支持团队，深化对全球各区域市场的洞察与布局，加速全球化业务高质量发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026-4-29