

上海华测导航技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容） ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
活动参与人员	公司参会人员：董事长 赵延平；副总经理、董事会秘书 孙梦婷 外部参会人员：见附件名单
时间	2026 年 8 月 14 日
地点	上海市青浦区崧盈路 577 号华测时空智能产业园 C 座二楼
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	公司副总经理、董事会秘书孙梦婷女士介绍公司 2026 年上半年经营发展情况 自 2003 年成立以来，公司以高精度定位导航技术为发展根基，逐步构建起定位导航技术、感知测量技术、智能控制技术三大核心技术体系，并持续聚焦相关产品与解决方案的研发、制造、集成和产业化应用，不断拓展至多行业领域，为各行业客户提供高精度定位装备和解决方案。近年来，公司在高精度卫星导航定位产业的基础上，不断拓展空间智能产业布局，全球市场影响力持续提升。 2026 年上半年，公司持续坚持全球化、打爆品的发展战略，积极拓展产品和解决方案的行业应用，集中资源拓展海外市场，海外营业收入保持较快增长，整体呈现稳步向好的态势。同时，公司保持高强度研发投入，构筑核心技术壁垒，提升公司产品竞争力。2026 年上半年，公司实现营业收入 192,875.51 万元，同比增长 5.20%；实现归母净利润 33,315.76 万元，同比增长 2.05%；实现扣非归母净利润 27,194.57 万元，同比下降 9.07%。因公司持续实施员工股权激励，2026 年股份支付影响同比大幅提升，扣除股份支付影响后净利润同比增长 15.82%；同时，2026 年上半年公司海外业务占比约 37%，汇兑损失约 5,069 万

	元，对净利润亦有较大影响。 2026 年第二季度，公司经营数据稳步向好，实现营业收入 112,166.58 万元，较上年同期增长 7.41%，实现归母净利润 20,776.15 万元，较上年同期增长 13.08%，上述两项指标相比第一季度增速均有所提升；实现扣非归母净利润 17,270.36 万元，较上年同期下降 1.71%，相比第一季度降幅大幅收窄。 2026 年上半年，农机导航与机器人板块实现营业收入 63,830.28 万元，同比增长 28.52%；时空感知与定位服务板块实现营业收入 23,070.39 万元，同比增长 27.00%；智能建造与数字施工板块实现营业收入 63,293.39 万元，同比下降 4.23%；地信与时空智能板块实现营业收入 42,681.44 万元，同比下降 13.63%。 报告期内，公司国外市场实现营业收入 70,746.58 万元，同比增长 17.58%；国内市场实现营业收入 122,128.93 万元，同比下降 0.84%。 报告期内，公司实现整体销售毛利率 60.62%，较上年同期增加 2.49 个百分点。2026 年上半年，公司积极采取采购、研发等综合降本策略，优化产品设计，自研核心元器件，在原材料涨价压力下积极进行战略备货、同时合理调整终端售价，为公司良好运营奠定基础，同时，海外业务保持快速增长，海外整体毛利率高于国内。 报告期内，公司销售费用率 19.40%，较上年同期下降 1.04 个百分点；管理费用率 9.22%，较上年同期增加 2.91 个百分点，主要系股份支付费用影响。 在研发方面，公司持续投入高精度定位芯片、乘用车自动驾驶高精度定位产品、激光雷达等多项研发项目，2026 年上半年公司研发投入 29,789.51 万元，同比增长 11.63%，研发投入占营业收入比重为 15.44%，仍保持较高水平。 报告期内，公司发布了新一代高精度 GNSS 基带射频一体化的星地融合芯片 StellaX，对全球星地融合增强服务平台 PointX 进行全面升级，进一步拓展了行业应用场景，也为公司新品赋能。2026 年上半年，公司发布新品 FDC-T5S 多功能通信导航控制器，集成 StellaX 芯片与
--	--

	PointX 服务,适用于无人物流配送、无人清扫、干线物流、Robotaxi/Bus、无人矿卡、港口 AGV 等多类无人场景,为相关业务带来新的增长机会;新品星地融合 RTK 正式上市,搭载了 StellaX 芯片与云端同源 5.0 算法。新品如是 GS5 测量系统发布,将进一步优化各行业解决方案;发布新品 AA6 激光航测系统,能够兼容市场主流多旋翼与固定翼无人机,可广泛应用于国土测绘、勘察设计、矿山测量等场景,预计将为地信与时空智能板块的后续发展带来积极影响。 为打造有竞争力的无人化、智能化水域探测解决方案,公司发布新品 D60 双频测深仪、HN-400M 多波束测深系统。随着 5G、人工智能等技术的快速发展,公司将持续投入研发,不断演进升级自身的技术能力,提升相关产品的竞争力,为高质量、可持续发展筑牢技术根基。 在专注主营业务发展的同时,我们也在持续回馈股东的信任与支持,2025 年度权益分派方案为每 10 股派发现金股利 4.5 元,已于 2026 年 5 月 19 日实施完成。 展望下半年,虽然国际宏观环境复杂、汇率波动、原材料价格波动以及贸易摩擦等因素或将对公司国际业务的开拓带来一定挑战,但仍然存在广阔的市场空间;国内市场从行业发展来看,随着信息技术发展,各行业加速进入智能时代,高精度定位与感知测量是智能时代的信息基础,仍有良好的市场需求和发展空间;公司将积极抓住机会,继续追求长期有效增长。 2026 年公司整体经营目标为归属于上市公司股东的净利润达到 7.88 亿元,较上年同期增长约 15%。 【特别提示: 前述经营目标不代表公司对 2026 年度的盈利预测,能否顺利实现取决于市场状况变化、公司的组织能力构建和持续管理变革等多种因素,存在一定的不确定性,敬请广大投资者注意投资风险。】 交流互动环节 问题 1: 公司上半年净利润增速低于全年 15%的经营目标,主要
--	--

	原因是什么？请问如何展望下半年发展？公司将如何实现 2026 年经营目标？ 答：2026 年上半年净利润主要受两方面因素影响。一是汇兑损失，报告期内，人民币对美元汇率呈现升值态势，因公司主营业务海外收入多以美元结算，汇率波动导致公司本期产生汇兑损失约 5,069 万元，对公司当期利润造成一定影响。后续公司将持续密切关注汇率市场动态，通过远期结售汇等工具锁定汇率风险，优化外币资产负债结构，进一步提升抵御汇率波动能力。二是股份支付费用增加，上半年因公司股权激励计划产生股份支付费用同比增加约 5,600 万元，对净利润影响较去年同期增大。 2026 年第二季度，公司营业收入与归母净利润增速较 2026 年第一季度有所提升。随着上半年发布的新品于下半年陆续交付上市，预计将利好地信与时空智能板块及海外业务发展，公司整体业务增长预计亦将好于上半年。 公司将通过加速业务拓展、优化资源配置、强化成本管控、提升人均创收能力等方式积极应对：一是抓住海外市场快速增长机遇及各行业智能化发展带来的市场空间，加快新品推广与交付；二是通过精细化供应链管理、优化采购策略等方式应对上游原材料涨价压力，同时进一步提升费用管控能力，努力提升人效。 问题 2：请公司介绍最新的星地融合芯片 StellaX 和全球星地融合增强服务平台 PointX 进展。公司长期保持较高研发投入，未来对研发投入的规划是怎样的？ 答：公司推出了新一代高精度 GNSS 基带射频一体化的星地融合芯片 StellaX，集成度与性能表现进一步提升。StellaX 芯片以超强 RF 前端设计，实现全频带覆盖；集成 1892 个通道，支持全星座、全频点信号接收；采用并行多通道架构设计，能够同时处理多路信号，且互不造成干扰，信号纯净度及质量得以保证。StellaX 芯片搭载双核高性能处理器与专用 AI 引擎，在算力、抗干扰能力、弱信号捕获效率三个方面实现突破，确保复杂环境下仍能实现快速、精准、稳定的定位。
--	--

	公司持续攻坚广域增强系统核心算法，打造全球星地融合增强服务平台 PointX，构建全球卫星导航定位解算能力，面向全球客户提供精准、可靠、安全的位置增强服务和解决方案。目前，全球星地融合增强服务平台 PointX 已完成从“华测一张网”到全球化时空基础设施的全面升级，形成以地基增强服务 PointNet、星基增强服务 PointSky、星地融合服务 PointFusion、开发者生态平台 PointSDK 为核心的完整产品矩阵。通过星地融合架构，实现全球无缝定位，保障各类应用场景下的连续、稳定服务。PointX 采用云端同源算法，具备优异的异常识别与抑制能力，显著提升复杂环境下的定位可靠性与完好性。 StellaX 芯片和 PointX 服务作为公司核心技术平台，高效协同，进一步提升产品性能，展现出较强的竞争力。 未来，根据行业发展趋势和公司战略布局，公司将保持较高的研发投入，通过持续的技术研究和产品开发，让更多行业获得精准时空信息服务。公司将继续保持在芯片、板卡、模组等基础器件领域的研发投入；继续研究 AI 相关软件技术及算法模型，实现海量数据预处理、智能化标注、大规模分布式训练、自动化模型生成等功能，解决图像识别、图像提取的技术难题，实现对现有技术的升级创新，促进 AI 与卫星导航技术的融合；积极利用 AI 赋能，提升整体研发效能；不断完善定位导航、感知测量和智能控制等技术及相关产品和解决方案，着力推进产品升级、技术进步，提升产品和服务的一体化程度。 问题 3：2026 年上半年海外市场发展情况及未来展望？海外市场长期占比目标是多少？ 答：2026 年上半年海外业务保持较快增长，实现营业收入 7.07 亿元，同比增长 17.58%，占上半年总营业收入比例接近 37%；上半年，部分新品上市交付计划有所延后，对收入增长造成阶段性影响，随着相关新品陆续交付，预计下半年海外业务增速将进一步提升。全年海外收入占比亦有望进一步提升。 全球化是公司重要的发展战略。公司在海外建立了强大的经销商网络，并持续完善重点区域的经销商布局。同时，经过在国内市
--	---

	场的打磨，公司多条产品线的产品技术均已成熟，产品功能、性能、质量满足海外客户需求，出海产品品类不断丰富，下游客户群体快速拓展，凭借高性价比优势，在海外实现了快速推广，产品已销往全球 140 多个国家和地区。RTK、农业、三维智能等业务已在海外市场形成一定规模。 公司将持续优化全球经销商管理体系，不断投入建设海外团队的组织能力、本地化运营能力、提升员工专业素质、完善激励机制，积极鼓励员工“走出去”，洞察全球市场机会、深入了解各类客户需求及痛点，为全球客户提供更有竞争力的产品与解决方案。 海外市场空间广阔，与公司业务相关的市场规模远大于国内市场，我们对海外市场的长期发展充满信心，预计未来几年，海外收入占比将进一步提升，有望逐步赶超国内收入。 问题 4：请公司介绍 2026 年上半年农机导航与机器人板块收入构成和增长驱动。 答：农机导航与机器人板块系公司未来几年的重点发展方向之一，2026 年上半年该板块快速增长，农机自动驾驶产品已远销海外数十个国家，深受国内外用户认可和信赖。该板块当前收入主要来自农机自动驾驶系统，公司不断丰富产品矩阵，推出智能喷雾系统、智能灌溉、农具导航、收获机自动对行系统等产品，市场推广效果良好，预计近几年将逐步贡献业绩，为农机导航与机器人板块未来业绩增长带来新的动力，未来该板块的业务结构将更加多元。 增长驱动主要来源于以下因素：一是因农业劳动力老龄化问题，少人化、智能化的农业生产模式需求旺盛，农机自动驾驶系统及相关解决方案能有效降低作业强度与操作门槛；二是智能化装备在农业领域的渗透率仍处于较低水平，目前国内以后装市场为主，海外部分拖拉机厂商已开始前装配套，公司与全球知名拖拉机厂商达成定点合作，为该业务全球化发展奠定良好基础，全球品牌知名度进一步提升；三是政策端持续鼓励农机装备数字化升级，行业发展环境向好。 展望未来，随着下游需求增长及全球化拓展加速，预计该板块将
--	---

	保持快速增长。公司将持续深耕农业领域，针对各种应用场景，围绕“耕、种、管、收”关键农业生产环节的各类自动化、智能化作业需求，深化技术研发和场景化应用，通过持续的市场洞察和产品迭代，开发出更多满足客户需求、提升作业效率和质量的产品及解决方案，持续打造产业生态。 问题 5：请公司介绍 2026 年上半年乘用车及非乘用车自动驾驶业务进展情况及未来展望。 答：2026 年上半年，公司乘用车及非乘用车自动驾驶业务出货量整体快速增长，预计全年该业务仍将快速发展。 具体进展如下：（1）乘用车领域，公司已与多家车厂建立定点合作。公司有明确的市场拓展规划，并持续提升产品综合竞争力与客户口碑，争取在后续车型定点中进一步获取份额。（2）非乘用车领域，公司已在无人配送、干线物流、无人矿卡、割草机器人、港口 AGV 等多个细分场景布局，与易控、MOVA 等多家企业达成合作，相关业务增长较快。（3）人形机器人领域，公司定位模块处于起步阶段，搭载 StellaX 芯片及 PointX 服务的“闪电”机器人在 2026 年人形机器人半程马拉松比赛中夺冠，技术能力获得验证。随着市场对无人化解决方案需求的持续增长，以及公司在相关技术领域的持续深耕与积累，该业务未来具备较大的发展潜力和增长空间。 近期，公司发布新品 FDC-T5S 多功能通信导航控制器，集成 StellaX 芯片和 PointX 服务，定位性能全面提升，适用于无人物流配送、无人清扫、干线物流、Robotaxi/Bus、无人矿卡、港口 AGV 等场景，预计会给相关业务带来新的增长机会。 展望未来，上述业务作为新兴业务领域，下游需求持续释放，应用场景不断拓展，仍有良好发展前景。公司将持续依托“芯片+算法+平台”全产业链自主能力，推进多元融合技术路线，深化各细分领域客户合作，把握智能化、无人化发展机遇。 问题 6：公司三费管控的情况和目标如何？ 答：公司注重经营管理质量，设置管理基线，每年均制定较为
--	---

	详细的经营计划及预算，并持续复盘、滚动调整，围绕销售费用、管理费用、研发费用等维度实施精细化管理：（1）公司持续推进营销变革，打造了开放的加速增长型“伙伴+华测”合作体系，对整体销售费用率优化产生正向作用，有望进一步改善；（2）管理费用管控较为严格，2026年上半年管理费用增长主要系股份支付影响，未来会继续根据公司经营发展情况来平衡，保障管理投入与业务发展相匹配并注重费用投入的效果；（3）研发投入是公司构建核心技术竞争力及产品竞争力的关键保障，研发费用预计将继续保持较高水平，同时不排除阶段性在战略项目上加大投入力度。 公司将在追求健康的财务模型、追求良好的经营质量，回报股东的前提下，合理分配资源投入，持续优化运营效率。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动严格遵照相关监管要求开展，不涉及未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	不适用。

附件：《外部参会人员名单》

序号	机构名称	姓名
1	北京恒泰创富投资管理有限公司	雷定中
2	财通证券资产管理有限公司	虞圳劬
3	东方财富证券股份有限公司	高隼睿
4	东兴证券股份有限公司	石伟晶
5	富国基金管理有限公司	蒲梦洁
6	广发证券资产管理（广东）有限公司	孔政
7	国海富兰克林基金	陈晶
8	国泰基金管理有限公司	仇新宇
9	华能贵诚信托有限公司	周灏
10	华能贵诚信托有限公司	吕顺龙
11	华夏基金管理有限公司	倪铭轩
12	嘉实基金管理有限公司	孟丽婷
13	九江昆泰股权投资基金管理有限公司	曹钟琨
14	昆泰股权投资基金管理有限公司	龙玮玉
15	奇點資產管理有限公司	杨茉然
16	山西证券股份有限公司	张天
17	上海东亚期货有限公司	刘阳
18	上海合远私募基金管理有限公司	庄琰
19	上海汇正财经顾问有限公司	孙世坤
20	上海汇正财经顾问有限公司	刘勇
21	上海泾溪投资管理合伙企业	王璟东
22	上海九方云智能科技有限公司	王德慧
23	上海聆泽私募基金管理有限公司	翟云龙
24	上海南土资产管理有限公司	刘云坤
25	上海尚颀投资管理合伙企业（有限合伙）	宋明
26	上海申银万国证券研究所有限公司	包轩豪
27	上海喜世润投资管理有限公司	刘沛力
28	上海重阳投资管理股份有限公司	卫书根
29	申万宏源证券有限公司	车千里
30	武汉广茂私募基金管理有限公司	张思齐
31	西安清善企业管理咨询有限公司	王华溢
32	兴业证券股份有限公司	陈俊哲
33	永安国富资产管理有限公司	郑希涛
34	远东宏信有限公司	史曜铭
35	长江证券股份有限公司	祖圣腾
36	中财招商投资集团商业保理有限公司	林水平
37	中信建投证券股份有限公司	湛子杭

38	中信证券股份有限公司	刘新
39	个人投资者	曹立群
40	个人投资者	柴宗胜
41	个人投资者	陈纪龙
42	个人投资者	陈青兵
43	个人投资者	高明洪
44	个人投资者	高伟杰
45	个人投资者	高翔
46	个人投资者	江义升
47	个人投资者	刘仕富
48	个人投资者	陆莉丽
49	个人投资者	陆峥嵘
50	个人投资者	普旭力
51	个人投资者	齐佑
52	个人投资者	钱国萍
53	个人投资者	钱兴
54	个人投资者	王珏辉
55	个人投资者	谢锦豪
56	个人投资者	张平
57	个人投资者	郑建
58	个人投资者	周世云