

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：2026-005

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 杨云 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 10 月 23 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 年前三季度经营发展情况 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 年前三季度，公司实现营业收入 250,342.17 万元，同比下降 4.39%；实现归属于上市公司股东的净利润 36,875.30 万元，同比下降 25.14%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 27,275.12 万元，同比下降 39.73%。 （1）营业收入变动说明 公司仍然坚持“全球化、打爆品”的发展战略，积极拓展行业应

	用，集中资源拓展海外市场，海外业务保持增长态势，海外收入占比持续提升，对整体收入形成一定支撑作用；但受国内宏观经济环境影响，财政支出及基建投资相关领域的市场需求有所放缓，地信与时空智能、智能建造与数字施工板块业务承压，国内收入同比有所下降。截至报告期末，公司部分项目尚处于待验收阶段，预计将于第四季度陆续验收并确认相应收入。 （2）净利润变动说明 利润端，2026 年前三季度，除前述营业收入端影响外，人民币对美元及欧元升值，本期公司产生汇兑损失近 6,000 万元，而上年同期为汇兑收益约 3,200 万元，对净利润的影响增加费用近 9,200 万元。此外，公司持续推行员工股权激励计划，本期确认股份支付费用约 1 亿元，较上年同期增加近 7,200 万元。 （3）2026 年度经营展望 虽然业绩阶段性承压，公司仍然看到，无人化、智能化方向及海外市场蕴含较多增长机会，公司始终坚持研发投入，持续推进产品创新与升级，公司农机导航与机器人板块推出新品华测智航 PU70，融合 AI 视觉+GNSS 一体接收机，配备公司自研 StellaX 芯片，帮助农业作业更便捷、更精准；推出华测易航 ES8、IV200 智能灌溉阀、SprayX200 等新产品并完成相应软件升级，有望进一步构建公司在智慧农业生态链系统内的核心竞争力。此外，公司今年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，同时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，增强产品竞争力。公司新品正逐步进行市场推广：FDC-T5S 多功能通信导航控制器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，有望为相关业务带来新的增长机会；星地融合 RTK 搭载了 StellaX 芯片与云端同源 5.0 算法；如是 GS5 测量系统可进一步优化各行业解决方案；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。
--	--

	2026 年第四季度，公司将巩固海外市场增长态势，并积极应对国内财政支出及基建投资相关领域的市场阶段性需求放缓的挑战，持续优化业务结构与资源配置，预计 2026 年度经营将保持稳健发展态势。 （4）中长期发展展望 从中长期来看，公司对未来持续发展充满信心： 农机导航与机器人板块受益于农业少人化、智能化需求及全球市场拓展，仍具备较大增长空间； 时空感知与定位服务板块，随着各行业智能化进程加速推进，下游市场需求有望持续释放，公司已在乘用车领域与多家车厂建立定点合作，并持续拓展无人配送、干线物流、无人矿卡、割草机器人、港口 AGV 等细分业务场景； 智能建造与数字施工板块中，数字施工等新兴业务在海外市场推进顺利，虽当前收入占比较低，但后续仍有较大拓展空间，将为该板块收入增长带来积极贡献； 地信与时空智能板块中，三维智能的手持、机载测量系统以及无人机机场解决方案在市场端逐步推广，亦有较大发展空间。 公司将正视当期经营面临的挑战，持续精进经营管理能力，提升抗风险能力，积极应对挑战，努力实现高质量可持续发展，为股东创造更多价值。 在专注主营业务发展的同时，为回馈股东的信任与支持，公司于 2026 年 10 月 22 日召开第四届董事会第三十一次会议，审议通过了关于《公司 2026 年中期利润分配预案》的议案，以未来实施 2026 年中期权益分派时股权登记日的总股本为基数（不含回购股份），拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 1.5 元（含税）。本次利润分配预案尚需提交公司 2026 年第二次临时股东会审议，经审议通过后方可实施。 此外，基于对公司未来发展前景及战略规划的信心及对公司价值的认可，公司董事、总经理朴东国先生于 2026 年 6 月 2 日至 7 月 24 日期间实施增持计划，以集中竞价交易方式增持公司股份 115 万股，
--	---

增持金额合计约 3,217 万元。

【特别提示：前述经营预期不代表公司对 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 1：2026 年前三季度，公司海外业务的整体表现如何？对海外市场中长期发展如何展望？

答：2026 年前三季度，公司海外业务保持增长态势，海外收入占比持续提升。第四季度，公司将继续加大海外市场的拓展力度。

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，经过在国内市场的长期打磨，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。农业、RTK、三维智能等业务已在海外市场形成一定规模。

公司将继续优化全球经销商管理体系，加强海外团队的本地化运营能力与专业能力建设，完善激励机制，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。

中长期来看，海外市场是公司重要的增长来源。公司对海外市场的中长期发展充满信心，将继续推进全球化布局，海外收入占比有望稳步提升。

【前瞻性陈述提示】上述关于海外市场拓展的相关表述，系公司基于当前经营计划及管理层判断作出的前瞻性陈述，其实现受宏观经济形势、地缘政治及贸易政策变化、汇率波动、海外市场需求变化、经销商拓展与新产品推广进度、行业竞争态势等多重因素影响，存在

	一定的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。 问题 2：公司“硬件自研+PointX 服务”的差异化优势是什么？目前 PointX 服务的订阅用户结构如何？ 答：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，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。 公司同时具备硬件解决方案和 PointX 服务，硬件与服务之间能够形成良好协同，有助于提升公司综合竞争力与客户黏性。同时，PointX 服务形成了可持续的服务收费模式，且随着硬件客户基数扩大，预计相关收入规模有望逐步增长。 目前，PointX 服务客户以 RTK、农业等行业应用客户为主；无人化终端领域客户亦在逐步拓展。 问题 3：请公司介绍 2026 年前三季度农机导航与机器人板块发展情况，增长逻辑是什么？ 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 年前三季度该板块实现良好增长，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，公司在持续提升农机自动驾驶产品竞争力和市场占有率的同时，不断丰富产品矩阵，推动业务结构更加多元。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 4：公司毛利率下降的主要原因是什么？公司如何判断其持续性？公司在价格策略上有哪些安排？ 答：公司第三季度毛利率下降主要系原材料涨价所致，受相关上游产业快速发展带来的需求变化影响，存储芯片、PCB 等元器件价格出现较大幅度上涨，此外，国际物流成本亦有所上涨（相较原材料涨价影响较小）。 对毛利率的影响方面，公司结合市场供需变化情况，于上一年度对部分原材料进行了适度战略备货。2026 年前三季度，公司部分出货使用前期采购的原材料，成本端受涨价影响相对有限；随着新增采购逐步按市场价格执行，成本压力有所上升。 从持续性看，结合目前市场公开信息及行业预期，本轮原材料价格上涨的传导与消化或需一定周期，具体节奏受产业发展进度、上下游供需关系变化等多重因素影响，公司难以准确预判。在此过程中，公司首先确保供应链安全，优先保障交付能力，并在此基础上持续加强成本管控。本轮原材料涨价具有行业普遍性，公司将积极应对。 对于价格策略，在产品具备市场竞争力且不牺牲产品质量与服务质量的前提下，公司综合考虑市场竞争态势、客户接受度等因素，合理定价。 问题 5：本期汇兑损失的具体成因是什么？公司有哪些管理措施？ 答：公司海外业务收入主要以美元及欧元结算，2026 年前三季度，
--	--

	人民币对美元及欧元升值，形成汇兑损失。 公司已采取多项措施加强外汇管理：一是通过远期结售汇、外汇期权等工具开展套期保值；二是缩短外币资金留存周期，在既定风险管理框架内及时安排结汇，以降低汇率波动的影响；三是加强与相关机构的沟通交流，紧密跟踪研判汇率波动趋势。 随着海外业务规模持续扩大，外汇管理已成为公司能力建设的重要内容，公司将持续提升相关管理水平。 问题 6：公司参与设立产业基金的主要考虑是什么？ 答：公司与专业投资机构共同投资设立产业基金杭州方广熙禾创业投资合伙企业（有限合伙），是在充分保障公司营运资金需求，不影响公司正常经营活动的情况下进行的，旨在通过整合各方优势，充分利用专业投资机构的专业资源和投资能力，同时发挥公司的行业优势，共同挖掘优质项目资源，关注智能物联、智能设备新形态及智能化垂直应用等前沿方向，布局技术创新、培育优质标的，推进产业协同，促进公司战略目标实现，为公司与股东创造更多价值。
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	东方财富证券股份有限公司	冯茗馨
2	富国基金管理有限公司	蒲梦洁
3	国海证券股份有限公司	张晓晨
4	华创证券有限责任公司	杨薛林
5	华泰保兴基金管理有限公司	蔡煜
6	华泰证券股份有限公司	陈越兮
7	汇丰前海证券有限责任公司	王敦
8	江苏华兴热力有限公司	张望
9	交通银行股份有限公司上海浦东分行	江阳
10	开源证券股份有限公司	杜致远
11	南方基金管理股份有限公司	葛树名
12	泉果基金管理有限公司	阮姝嫚
13	上海承风金萍私募基金管理有限公司	谢文豪
14	上海国科龙晖私募基金管理有限公司	姜俊峰
15	上海禾昇投资管理有限公司	章孝林
16	上海合远私募基金管理有限公司	庄琰
17	上海聆泽私募基金管理有限公司	翟云龙
18	上海明河投资管理有限公司	姜宇帆
19	上海牧毅投资管理中心（有限合伙）	乔斌
20	上海申景实业投资有限公司	高伟杰
21	上海申景实业投资有限公司	高翔
22	斯摩维尔（上海）科技有限公司	郑赞表
23	太平洋证券股份有限公司	崔家旭
24	太平资产管理有限公司	邵军
25	天鼎金融研究所	石冰
26	天弘基金管理有限公司	黄玉茂
27	西部证券股份有限公司	邱海涛
28	新浪财经	陈秀颖
29	永安财产保险股份有限公司	龚宇霆
30	长江证券股份有限公司	祖圣腾
31	长盛基金管理有限公司	侯智中
32	中开丝路资本	谭力
33	中信建投证券股份有限公司	于海宁
34	个人投资者	陈平
35	个人投资者	陆莉丽
36	个人投资者	张平
37	个人投资者	周世云

38	个人投资者	罗畅
39	个人投资者	胡晓燕