

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—012

调研活动类别	<div>☒特定对象调研☐分析师会议</div> <div>☐媒体采访☐业绩说明会</div> <div>☐新闻发布会☐路演活动</div> <div>☒现场参观</div> <div>☐其他（电话会议、网络会议）</div>
参与单位名称及人员姓名	华源证券、华夏基金
时间	2026 年 10 月 23 日
地点	三维大厦 2 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书任锋
调研活动主要内容介绍	<p>Q：短剧、漫剧等内容业务的发展对公司互联网营销板块带来了哪些影响？公司如何通过 AI 技术提升内容生产和营销服务能力？</p> <p>A：2026 年上半年，公司互联网营销业务实现营业收入 116.48 亿元，同比增长 192.60%。分行业来看，传媒及内容领域，主要包括短剧、漫剧业务，延续了较快增长态势。其中，短剧业务规模稳居行业第一梯队，并持续优化业务结构和盈利质量；AI 漫剧业务依托公司的先发布局和技术能力，上半年实现产能规模化释放，行业领先地位进一步巩固。与此同时，游戏、电商等核心业务也持续推进运营能力和服务能力升级。</p> <p>在收入规模快速增长的同时，互联网营销业务的盈利能力也呈现一定修复。2026 年上半年，互联网营销业务毛利率达到 1.55%，较上年同期提升 0.76 个百分点。</p>

	<p>公司持续推进 AI 应用从单点落地向平台化、生态化升级，自研 AI 内容创作与智能投放平台“平行视界”持续迭代优化，深度对接业界前沿大模型能力，覆盖漫剧创作、素材生产、智能投放等场景，推动规模化内容生产效率与投放转化效果持续提升。同时，公司积极拓展行业合作资源与差异化应用场景，探索 AI 技术在新兴内容平台的创新应用，为长期业务增长储备动能。</p> <p>Q：海卫通如何在海事卫星通信运营基础上拓展智慧船舶服务？相关业务采用怎样的服务和收费模式？</p> <p>A：2026 年上半年，海卫通整体经营稳中有进，实现业务收入 9,506.06 万元。公司不断优化卫星网络服务能力与客户体验，商船客户规模稳步拓展；智慧船舶业务实现提质扩容，海基平台部署数量持续增加，平台作为船端智能应用与数据核心载体的产业价值进一步释放。</p> <p>海卫通主要以运营服务模式开展业务。以代表性船舶客户来看，为客户提供适配海上复杂作业环境的 VSAT 动中通天线以及船端信息化配套硬件设备，整合多频段、高中低轨多元卫星通信资源，搭建覆盖全球主流航线的通信网络，并依托自研船岸云一体化平台（SeaCube 海基平台），可完成融合网络智能切换与船端数字化管理等相关应用。</p> <p>在基础卫星宽带接入服务之上，海卫通叠加 AI 安防监控、船舶能源管理、航行风险预警等智慧海洋增值服务，依照服务周期向客户收取对应服务费用，业务由基础网络接入服务朝着附加值更高的船岸数字化运营服务持续升级。</p> <p>Q：除海事应用外，公司在陆地卫星通信领域重点关注哪些行业？市场开拓及产品准入方面有哪些布局？</p> <p>A：在持续深耕海事卫星通信业务的基础上，公司正积极推动</p>
--	--

	<p>卫星通信能力向陆地应用场景延伸。公司启动专项团队组建和深度市场调研，重点聚焦电力等行业应用场景，并积极联动行业集成商及优质渠道伙伴开展产品级集成合作，有序推进样板市场开拓。</p> <p>在产品和市场准入方面，公司已取得相关产品核准和进网许可证，为后续参与各类卫星项目投标提供了相应准入条件。公司将根据市场需求和项目推进情况，稳步推动相关业务发展。</p> <p>Q：公司拟通过星地融合通信系统项目提供怎样的服务？在商业模式、项目实施和后续运营方面有哪些安排？</p> <p>A：本次星地融合通信系统项目拟投入募集资金 6 亿元，核心是将卫星宽带回传、5G 私网和 WiFi 覆盖相结合，面向乡村及偏远地区、房车营地、游艇码头、户外活动和智慧农业等网络覆盖不足的场景，提供网络即服务（NaaS）。</p> <p>该模式由公司持有设备资产，客户按月或按场次支付服务费，公司提供全托管通信服务，目标是降低客户前期设备采购投入，同时为公司培育持续性的订阅收入。</p> <p>实施基础方面，公司已具备基站、核心网软件及终端等产品研发能力，控股子公司海卫通也积累了卫星通信运营经验，有助于形成设备与服务的协同。在交付和运营方面，项目拟采用标准化系统方案并分批投放，通过 7×24 小时网络运营中心开展远程监控、故障响应及固件升级，由目标市场本地合作伙伴承担现场安装和紧急支持，形成以远程运维为主、现场支持为辅的服务体系。</p> <p>项目建设期为 3 年，具体落地进度仍取决于市场开拓和客户签约情况，收入实现仍取决于客户签约、设备投放及订阅运营情况，前期设备投入和折旧也可能对利润形成阶段性压力。</p> <p>Q：公司通信海外业务如何结合本地服务网络和渠道资源拓展</p>
--	---

	<p>市场？重点覆盖哪些区域？</p> <p>A：公司通过加速全球服务网络布局，在全球 30 多个国家设立了本地化的销售机构，并在重点市场投建区域备件中心、RMA 中心，缩短售后响应时间，提升客户满意度。</p> <p>在深度绑定现有优质核心大客户、获取稳定订单的基础上，公司进一步加大渠道建设的拓展力度，针对各区域运营商、行业客户的不同需求，以自有品牌和 ODM 相结合的方式，持续开拓北美、拉美、亚太和欧洲市场。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026-10-26