

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：2025—006

调研活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他（ <u>电话会议、网络会议</u> ）
参与单位名称及 人员姓名	杭州军璐投资、杭州诺泽私募基金、广东吉翱私募基金、中财招商投资集团、吉林长白山私募、广州嘉宝投资等机构投资者共 7 人
时间	2025 年 6 月 11 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 投资者关系专员：缪哲、瞿奕诚
调研活动主要内 容介绍	Q1：公司通信设施运营业务近年来增长较快，主要的原因是什么？ A:通信设施运营业务是公司通信板块重要的运营业务之一，2024 年该业务板块收入 1.60 亿元，同比增长 47.60%。近年来，公司投入自有资金、募集资金以支持该业务的发展，截止 2024 年 12 月 31 日，已累计拥有存量站点近万座（含已转签及转签中运营商站点），发展迅速。目前覆盖区域包含陕西、浙江、山东、四川、广东、江苏等省份，在民营第三方铁塔行业现已排名前列。 Q2：公司互联网营销业务受到行业竞争等因素影响承压，将采取哪些措施应对这一挑战？

	A:2024 年，公司互联网营销业务受到行业竞争加剧及媒体政策调整双重影响，收入较上年同比下降 13.67%。应对多重挑战，公司采取了以下这些措施： 1、积极尝试业务转型，与腾讯、字节跳动、快手等主流媒体保持深度战略合作关系，扩大优质代运营业务团队，提升代运营业务收入的占比； 2、着力推进运营能力升级，主动优化重组低效业务线并开拓入海品牌经营新赛道，加强风控体系建设，控制潜在风险； 3、依托 AI 创新技术，打造灵犀智能广告管理等智能平台，实现智能分析驱动投放效果优化，提升团队作业效率与 AI 工具应用水平。 Q3：海卫通所处行业发展情况，行业地位如何？ A:根据 NSR 和 Euroconsult 的数据，子公司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。随着卫星网络和无线通讯技术的应用和发展，信息化、智能化管理正在不断改变船舶管理的方式，海事卫星通信收入仍将强劲增长，而商船卫星通信运营业务也将是收入增长的主要力量。海卫通已累计为全球数千个卫星小站提供宽带上网服务，累计服务船员用户 40000 余名，合作商船数量不断增长。目前，在细分领域中，海卫通的国内市场占有率排名前列， Q4:海卫通海外业务的发展情况？ A:海卫通在稳固国内商船卫星通信运营市场地位的同时，正加速国际化布局。通过深化与全球知名卫星运营商的战略合作，
--	---

	持续丰富覆盖全球的卫星网络资源，已形成东南亚、中东及欧美市场协同发展的格局，服务远洋商船规模持续扩大。 Q5:公司通信海外业务的发展情况? A:2024 年公司通信海外业务实现稳健增长，全年收入 4.55 亿元，同比增幅达 8.84%。依托本地化运营深耕策略，公司通过“精准渗透+服务升级”双轮驱动：一方面通过重点客户与战略区域灵活配置销售信用政策，有效提升市场覆盖率；另一方面加速全球服务网络布局，在重点市场投建区域备件中心，实现售后响应时效的缩短，提升客户满意度。
附件清单(如有)	无
日期	2025-6-11