

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	公司参会人员： 1、董事长：赵延平 2、董事、总经理：朴东国 3、独立董事：黄娟 4、副总经理、董事会秘书：孙梦婷 5、原财务总监：高占武 外部参会人员：通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）网络远程参与 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 28 日（周二）下午 15:30-17:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	网络远程
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、今年的净利润预算目标是多少？</p> <p>您好，感谢您的关注！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%。公司上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、经营团队的努力程度等多种因素，存在一定的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。</p> <p style="text-align: center;">2、朴总好，国内形变监测业务受财政支出节奏影响较大。注意到近期专项债和特别债发行有所提速，公司是否已经看到相关项目招标或启动的积极信号？在您的判断里，国内这块业务的拐点可能出现在哪个时间维度？</p> <p>您好，感谢您的关注！公司位移监测产品和系统解决方案能广泛</p>

应用于地质灾害、水利水电、矿山安全、交通和应急等多个领域，公司一直持续跟进相关业务机会，积极进行市场拓展，并推进监测业务模式优化。相关行业政策及资金落地存在一定的时间周期和不确定性，具体节奏难以准确判断。公司将持续密切关注政策动向，积极把握各行业的业务机会。

3、公司的无人驾驶领域在市场占比多少？目前有哪些合作商？出口哪点国家？

您好，感谢您的关注！关于公司在乘用车自动驾驶领域的市场占有率，建议您参考相关行业研究报告以获取更为详尽的公开数据。目前，公司系小米等多家车企的自动驾驶位置单元业务定点供应商，部分相关车型已实现量产，2025年度交付数量保持快速增长。公司乘用车自动驾驶相关业务目前主要服务于国内市场。

4、今年无人机政策需要安装高精度定位，会为公司带来增量业务吗？

您好，感谢您的关注！公司目前主要面向行业客户销售无人机整机产品，与激光雷达设备、三维数据处理及建模软件等组成三维智能解决方案。针对上述政策，我们将积极研究并努力发掘，以寻求可能的增量业务。

5、公司如何抓住北斗系统全球化和商业航天等发展机遇，获取市场份额。第二，请问董事长对二季度的业绩是否能高速增长？

公司通过技术自主、全球化布局和新兴场景拓展，抓住北斗系统全球化的发展机遇。产品与技术方面，公司聚焦高精度定位导航、感知测量、智能控制三大核心技术，依托全球星地融合增强服务平台PointX和星地融合芯片StellaX，构建覆盖全球的高精度定位服务能力，持续夯实技术护城河。市场与渠道方面，公司坚持“全球化、打爆品”策略，深耕海外市场，抓住全球行业发展机遇，加速渠道拓展与版图扩张，同时巩固国内行业领先地位。业务与生态方面，公司将深化“伙伴+华测”的合作伙伴生态，覆盖精准农业、自动驾驶、三维智能等领域，并通过产业基金布局AI与智能设备。对于商业航天等前沿产业的

发展，公司会结合自身技术积累与市场条件，保持关注与研究。

当前，公司海外业务保持快速增长，各行业智能化应用持续深化，公司整体业务推进顺利，为后续发展提供了有力支撑。一季度归母净利润受汇兑损失及股份支付费用增加等因素影响阶段性承压，但整体盈利能力稳健，公司将努力实现全年经营目标，能否顺利实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在一定的不确定性，敬请投资者注意投资风险。关于二季度及全年的经营情况，请您关注公司定期报告及相关公告。

6、公司2026年一季度营业收入同比增长2.28，增速较往年同期明显下降，是什么原因？未来实现2026年净利润7.88亿，还有实现可能吗？

您好，感谢您的关注！公司2026年一季度营收增速放缓主要系公司营销2.0变革、业务模式转型尚处于体系建设与资源积累阶段，公司部分新产品尚未在市场端完全体现，2025年同期基数较高等多个因素共同影响。

公司业务仍有较大的发展空间，主要基于海外业务的快速增长及各行业智能化发展。近年来，海外市场拓展成效显著，经销商合作伙伴网络日益完善。海外市场空间广阔，合作伙伴数量持续增长，为公司海外市场持续增长奠定了坚实基础。公司产品相比国际品牌迭代速度更快、价格更优、功能更丰富，具有较强的竞争优势。随着全球本地化建设的持续深化，海外市场规模将进一步提升，且海外业务毛利率整体高于国内，其对整体毛利的贡献将进一步提升。从行业趋势来看，各行业的智能化、数字化发展离不开时空信息，下游需求的持续释放，将为公司的持续发展提供广阔的市场空间。公司将努力实现全年经营目标，但全年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。

7、请问赵董事长：公司在乘用车自动驾驶、三维测绘等新兴业务

的投入情况？

您好，感谢您的关注！（1）乘用车自动驾驶业务：公司依托组合导航算法核心技术，开发高精度定位测向测姿产品（模组、板卡、接收机等）。已建立符合车规级和功能安全最高等级（ASIL D）的开发体系，并获得德国莱茵TÜV认证。公司已经被指定为多家车企的自动驾驶位置单元业务定点供应商，部分相关车型已实现量产，近年来交付量快速增长。（2）三维测绘业务：公司持续坚定的投入高精度激光测量、点云影像处理及建模算法，构建了多源融合的感知测量技术体系。研发了多平台激光雷达、机载雷达、手持扫描仪等多款产品以及无人机载体。软件层面形成了从数据采集到应用的一体化能力，推出了CoProcess、天工引擎、灵云CoCloud平台等产品，在全球市场取得良好增长。

8、“机器人与自动驾驶”板块的营收贡献和毛利率水平如何？该领域的技术研发和市场拓展面临哪些挑战？

您好，感谢您的关注！结合公司战略发展、技术积累演变、组织架构调整与市场策略等，公司在2025年年报中对业务板块划分进行了调整，与原机器人及自动驾驶业务相关的主要系时空感知与定位服务板块，该板块2025年实现营业收入5.3亿元，毛利率为55.78%。公司依托组合导航算法核心技术优势，开发高精度、高动态定位测向测姿接收机等终端，形成高精度组合导航模组、组合导航板卡、定位测向接收机、便携式组合导航终端、抗震型测量天线的产品体系，服务于自动驾驶乘用车、无人矿卡、无人集卡、无人接驳、物流机器人、割草机器人、清扫机器人等场景，满足自动驾驶、车辆智能监控管理、智能物流等应用对高精度导航定位的需求。公司已成功建立车规产品完整的开发流程和管理体系，相关产品的开发流程已达到功能安全国际标准最高等级“ASILD”的要求，并获得独立第三方检测、检验和认证机构德国莱茵TÜV集团正式授予的ISO26262功能安全管理体系ASILD认证证书。2025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2026年该业务仍将快速发展。近年无人配送、

无人矿山领域业务增长较快，同时公司已成功开拓割草机器人市场，与MOVA等多家客户合作，人形机器人的定位模块处于起步阶段，搭载公司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。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。展望全年，上述业务作为新兴业务领域，下游需求快速增长，仍有良好发展前景。公司将持续关注相关行业的技術发展趋势，不断完善产品及解决方案，保持市场竞争力。

9、请问贵公司机器人及自动驾驶业务方面业绩贡献多大，目前和哪些新能源汽车企业有稳定的量产供货？谢谢。

您好，感谢您的关注！结合公司战略发展、技术积累演变、组织架构调整与市场策略等，公司在2025年年报中对业务板块划分进行了调整，与原机器人及自动驾驶业务相关的主要系时空感知与定位服务板块，该板块2025年实现营业收入5.3亿元，同比增长22.02%。目前，公司系小米等多家车企的自动驾驶位置单元业务定点供应商，部分相关车型已实现量产，2025年度交付数量快速增长。

10、请问在今年后续月度中贵司将面临的最大的挑战是什么？

当前公司业务整体发展良好，海外业务保持快速增长，各行业智能化持续深化，新兴业务市场快速发展。结合当前经营环境，公司在后续月份仍将面临一定的挑战与不确定性，具体风险因素及公司拟采取的应对措施，敬请查阅公司披露的《2025年年度报告》第三节“管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”章节。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努力保障净利润平稳增长，保障股东回报水平。

11、2025年海外营收同比35.16%，毛利率高达76.56%，是公司增长最重要的引擎。公司未来3-5年海外收入占比提升至50的目标目前进展如何？Q1海外业务是否延续了2025年的高增速态势？

您好，感谢您的关注！截至2025年底，海外收入占公司总营收比例已接近35%，近年来占比持续稳步提升。2026年第一季度，海外业务保持快速增长，随着全球本地化建设的持续深化，预计未来海外业务占比将进一步提升。

12、赵总，2026年Q1公司归母净利润同比下降12.15%，公司此前给出的全年目标是净利润7.88亿元，同比增长约15%。Q1利润下滑在全年计划预期之内吗？管理层目前对完成全年7.88亿目标有多大把握？

您好，感谢您对公司的关注！2026年第一季度净利润同比下降主要受两方面因素影响。一是汇率损失，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2,600万元，对公司当期利润造成一定影响。后续公司将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，一季度因公司股权激励计划产生股份支付费用约为4,000万元，相较于上年同期增加近3,000万元，对净利润影响较去年同期增大。

公司业务仍有较大的发展空间，主要基于海外业务的快速增长及各行业智能化发展。近年来，海外市场拓展成效显著，经销商合作伙伴网络日益完善。海外市场空间广阔，合作伙伴数量持续增长，为公司海外市场持续增长奠定了坚实基础。公司产品相比国际品牌迭代速度更快、价格更优、功能更丰富，具有较强的竞争优势。随着全球本地化建设的持续深化，海外市场规模将进一步提升，且海外业务毛利率整体高于国内，其对整体毛利的贡献将进一步提升。从行业趋势来看，各行业的智能化、数字化发展离不开时空信息，下游需求的持续释放，将为公司的持续发展提供广阔的市场空间。

全年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。

13、公司在“撬动海外中低端市场”方面取得了哪些具体进展？

地缘风险对公司海外业务的具体影响如何评估与应对？

您好，感谢您的关注！公司凭借高质价比优势，产品已销往全球140多个国家和地区，目前欧洲及亚太地区业务收入占比相对较高，2025年海外收入同比增长35.16%，占总收入比重近35%，海外业务保持快速增长，预计2026年海外收入占比将进一步提升。公司核心技术及核心元器件自主可控，目前海外市场开拓进展顺利，公司将持续关注可能影响海外业务发展的各项因素的变化，及时采取应对措施。

14、公司与百度萝卜快跑有合作吗？

您好，感谢您的关注！目前公司是百度萝卜快跑第六代无人车P-Box产品的独家供应商。后续公司将继续与百度下一代无人车保持相关合作。

15、公司近年来有外延投资布局。这些被投企业与主业的协同效应发挥得如何？后续是否还有明确的并购计划？如何管控并购后的整合风险？

您好，感谢您的关注！公司基于行业发展态势和公司业务布局的需要，在内生增长的基础上，不断寻找契合公司企业文化、能增强公司技术实力、形成优势互补、提升公司整体市场竞争力的优质公司，寻求投资并购、实现外延增长的机会，在技术与市场形成优势互补，加强公司现有各细分应用领域的相关技术力量，拓宽高精度定位产品在农机导航与机器人、地信与时空智能、智能建造与数字施工、时空感知与定位服务等行业的应用场景，增强公司盈利能力。公司于近期参与设立产业基金杭州方广熙禾创业投资合伙企业（有限合伙），旨在借助专业投资机构的资源和能力，聚焦智能物联、智能设备新形态及AI垂直应用等前沿方向，布局技术创新、培育优质标的，构建内生与外延双轮驱动的增长机制，助力公司长期有效增长。如后续公司有相关并购计划，将严格按照相关法律法规及监管要求，及时履行审议程序及信息披露义务。

16、领导，您好！我来自四川大决策，请问，公司海外业务的主

要市场分布在哪些地区？各地区的增长情况和竞争格局如何？

您好，感谢您的关注！公司产品已销往全球140多个国家和地区，目前欧洲及亚太地区业务收入占比相对较高，海外业务保持快速增长，预计全年海外收入占比将进一步提升。海外市场空间广阔，公司多条产品线产品均已在海外实现一定规模的销售，与海外品牌相比，在满足客户使用需求的前提下，具备更高性价比，部分产品功能的创新得到客户广泛认可，竞争力逐步提升，未来，公司将继续坚持全球化发展。

17、有媒体报道公司1、2月份开了8个多亿的增值税发票，为什么一季报没有体现出这个业绩？

您好，感谢您的关注！增值税发票数据根据单一主体开具增值税发票时点计算，公司2026年第一季度报告披露的营业收入系按企业会计准则确认的合并报表范围当期营业收入。纳入的主体范围有所差异，且收入确认时点与增值税发票开具时点并不完全同步，因此月度增值税发票数据与合并报表收入并非完全等同。

18、我是投资者，请问董事长什么时候提高股票市值？

您好，感谢您的关注！公司高度重视并致力于保障投资者的合法权益，我们认为市值是公司内在价值的外在体现，公司以主业经营为本，通过制定长期发展战略、完善公司治理、改进经营管理、培育核心竞争力等，努力实现公司营收和利润长期有效增长，持续地为投资者创造价值。同时公司将在遵守各项法律法规要求的前提下，合理通过资本市场平台向投资者传递公司经营发展情况，追求公司市值与内在价值的匹配。

19、请问公司2026年在手订单有多少？可以介绍一下吗？

您好，感谢您的关注！公司目前业务整体发展良好，海外业务保持快速增长，各行业智能化持续深化，新兴业务快速发展。全年的具体经营情况，请您关注公司定期报告及相关公告。

20、赵董好。请问贵公司预计2026年二季度业绩相比一季度怎么样，会有大幅提升吗？

您好，感谢您的关注！当前，公司海外业务保持快速增长，各行业智能化应用持续深化，公司整体业务推进顺利，为后续发展提供了有力支撑。一季度归母净利润受汇兑损失及股份支付费用增加等因素影响阶段性承压，但整体盈利能力稳健，公司将努力实现全年经营目标，但能否顺利实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在一定的不确定性，敬请投资者注意投资风险。关于二季度及全年的经营情况，请您关注公司定期报告及相关公告。

21、跟荣耀闪电机器人有签大单吗？

您好，感谢您的关注！在人形机器人领域，公司相关的定位模块应用尚处于起步阶段，除荣耀闪电机器人外，现阶段有部分其他客户在进行产品测试验证，但整体业务体量较小，尚未形成规模化应用。

22、在机器人的市场目前除了荣耀闪电，还有与别的机器人公司合作吗？

您好，感谢您的关注！在人形机器人领域，公司相关的定位模块应用尚处于起步阶段，现阶段已有部分客户在进行产品测试验证，但整体业务体量较小，尚未形成规模化应用。

23、赵董您好，请问一下公司在商业航天领域目前的布局和规划如何？预计未来对营收的贡献何时能够提高越来越多的比重？另外精准农业在海外市场目前的业务情况如何？我注意到贵司在印尼有分公司，目前印尼市场发展情况如何？是否有计划开拓其他东南亚市场如菲律宾、越南、泰国等？这些国家也有很多热带经济作物的大种植园，贵司的产品应该会很适合。

您好，感谢您的关注！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。对于商业航天等前沿产业的发展，公司会结合自身技术积累与市场条件，保持关注与研究。公司目前暂未参与火箭、卫星等上游环节，与部分卫星星座运营及数据应用服务的企业有一定前期的技术与业务合作交流，公司目前业务所属领域未来有望受益于卫星互联网

下游应用端，但尚未形成明显收入贡献。

公司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，2025年公司在海外市场取得重大突破，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。

公司产品已销往全球140多个国家和地区，在印尼、菲律宾、越南、泰国等地均有良好业务开拓。

24、为实现今年的预算目标，贵司后续有哪些经营计划的项目安排？

您好，感谢您的关注！产品与技术方面，公司聚焦高精度定位导航、感知测量、智能控制三大核心技术，依托全球星地融合增强服务平台PointX和星地融合芯片StellaX，构建覆盖全球的高精度定位服务能力，持续夯实技术护城河。市场与渠道方面，公司坚持“全球化、打爆品”策略，深耕海外市场，抓住全球行业发展机遇，加速渠道拓展与版图扩张，同时巩固国内行业领先地位。业务与生态方面，公司将深化“伙伴+华测”的合作伙伴生态，覆盖精准农业、自动驾驶、三维智能等领域，并通过产业基金布局AI与智能设备。经营与风控方面，公司将坚持稳健经营，通过优化资源配置、强化成本管控应对宏观不确定性，提升经营韧性与抗风险能力。

25、从商业航天未来的蓝图，公司作为行业龙头一员能占市场多少份额？

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。对于商业航天等前沿产业的发展，公司会结合自身技术积累与市场条件，保持关注与研究。公司目前暂未参与火箭、卫星等上游环节，与部分卫星星座运营及数据应用服务的企业有一定前期的技术与业务合作交流，公司目前业务所属领域未来有望受益于卫星互联网下游应用端，但尚未形成明显收入贡献。敬请投资者理性评估投资风险，谢谢！

26、请问朴总：26年公司的出海战略侧重哪些国家或区域？1季度

的海外方面的营收增长情况？

您好，感谢您的关注！全球化是公司重要的发展战略，近年来，公司全球化拓展加速，产品已销往全球140多个国家和地区。目前欧洲及亚太地区业务收入占比相对较高。2026年1季度海外收入较快增长，预计全年海外收入占比将进一步提升。

27、最后问一下，也是请求董事长，讲一下一些振奋人心，提高投资者信心的相关信息好吗？

您好，感谢您的关注！

一、核心技术创新取得重大突破

公司正式发布了新一代星地融合芯片StellaX，以及全面升级的全球星地融合增强服务平台PointX，技术壁垒进一步夯实，助力公司为全球客户提供更具竞争力的产品和解决方案。

二、坚定走全球化战略

2025年度，公司海外市场实现营业收入12.67亿元，同比增长35.16%，占总收入近35%，公司凭借高质价比优势，产品已销往全球140多个国家和地区，品牌知名度持续提升，海外合作伙伴体系持续完善。

三、多领域的业务机会

1、农机导航与机器人：在农机导航与机器人领域，高精度定位技术正从单一导航向全产业链智能化延伸。顺应《全国智慧农业行动计划》等政策导向，公司将抓住农业劳动力结构变化带来的机遇，以少人化、智能化为方向，持续扩大在精准作业领域的市场优势，应用前景广阔。

2、地信与时空智能：面对测绘行业向数字化、智能化转型的趋势，公司将积极把握低空经济、新型基础测绘及智慧城市等历史机遇，不断扩大国内外市场份额。

3、时空感知与定位服务：公司在乘用车、割草机器人、物流机器人、无人矿卡等场景已实现批量交付，将持续提升复杂环境下的技术适应性与作业效率，为更多行业无人化数字化提供时空感知解决方案

	<p>。</p> <p>4、智能建造与数字施工：面对行业数字化、智能化控制转型，公司将发挥高精度导航定位智能装备的核心优势，为产业转型升级持续赋能。</p> <p>未来，公司将持续构筑全球化视野，坚持长期艰苦奋斗，在实干中不断突破。公司将始终坚持以客户为中心，以技术创新为驱动，全力以赴实现2026年经营目标，持续为投资者创造价值。感谢您对华测导航的信任与支持！</p>
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。