

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—004

调研活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与单位名称及 人员姓名	国泰海通证券、上海证券、上海惠璞投资、研几资本、上海速富等机构及个人投资者 7 人
时间	2026 年 5 月 20 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	<p>Q1：公司互联网板块的业务模式是怎样的？</p> <p>A:公司互联网营销业务其主要业务实质系公司在各媒体平台（如腾讯、头条等）采购电子币转而销售给广告主或代理商，从中赚取差价。具体的合作模式为公司与各媒介平台签署框架协议，约定协议有效期、框架金额、返点优惠政策等。同时巨网科技在其广告平台开立后台账户，并预付款项或通过各媒介平台给予的信用额度在该账户进行充值，即购买电子币，后续针对广告主或二级代理商具体的投放需求，巨网科技会根据合同代理广告主或二级代理商在上述广告投放平台开通广告投放账号，并根据广告主或二级代理商要求对上述账号充值电子币。客户可以使用充值的电子币进行广告位的购买投放，随着广告的按期投放，不断消耗账号内的可用电子币额度。待电子币消耗后各媒介平台会根据最终消耗的人民币充值金额为基</p>

础以季度和年度的形式给予一定的返点，返点范围根据公司在该平台的业务规模、提供的服务以及广告主行业的不同而有所差异。该模式下公司根据从各媒体平台获取的采购政策（返点政策等）进行基础定价。

目前，巨网科技已从单一广告代理商升级为集“流量整合+精细化投放+转化变现”于一体的综合型数字营销服务商，通过业务结构的调整及升级，为客户提供创意策划、短视频拍摄、漫剧创作、广告素材创作等更多增值服务。

Q2：公司未来将采取哪些措施提升互联网营销业务的盈利水平？

A:公司将持续深化与主流媒体平台的深度战略合作，优化业务结构，加大直客与品牌客户开拓力度，强化代运营能力建设，稳固在传媒及内容、电商、游戏等优势行业的市场份额。在此基础上，公司将集中资源深耕传媒与内容（短剧）赛道，提升代理业务运营效率与盈利水平；同时打造垂直专业运营服务团队，持续深耕游戏行业核心客户，进一步提升市场份额与盈利水平；并以标杆客户为抓手探索品牌服务新模式，沉淀可复制的服务能力，培育第二增长曲线。在技术赋能层面，公司将加快 AIGC、大模型等创新技术深度应用，打造漫剧制作垂直 AI 工具并推动商业化落地，培育内容增长新动能。最后，公司将持续加强风控管理，完善团队建设与人员管理机制，激励核心团队聚焦核心业务，推动业务规模与效益协同平稳增长。

Q3:公司卫星通信运营业务的发展情况？

A:2025 年卫星通信运营业务收入为 1.92 亿元，同比增长 11.32%，实现净利润 4,405 万元。国际化布局成效显著，越南、新加坡等市场实现增长。智慧船舶 IT 业务实现关键突破，海基平台获国内外多项权威认证，已在标杆客户批量部署，标志智慧海洋业务进入规模化拓展阶段。知识产权成果丰硕，新增

3 项标准、30 余项专利等，推行 AI 智能运维取代人工，实现 24 小时不间断服务。海卫通荣获浙江省“专精特新”中小企业等多项荣誉。此外同步推进外延式并购，2026 年初投资卫星产业链相关企业，并开发 All-in-One 一体化移动网络解决方案，为开拓陆地卫星通信服务市场打下坚实基础。

Q4: 请介绍下海卫通的未来发展规划？

A:海卫通将持续深耕卫星通信运营服务领域，紧扣 6G 空天地海一体化网络发展趋势，在坚守合规经营前提下稳固国内商船客户市场规模，同时推进全球化业务布局与服务能力，通过精细化运营降本提效，为第二增长曲线培育筑牢坚实的现金流基础。同时，加速推进船岸云智能平台（海基平台）等核心产品的规模化落地与场景延伸，拓展服务用户规模，抢占智慧海洋运营服务入口，依托平台能力深化全要素管理、增值服务赋能等业务，推动业务从基础连接服务向更高价值的 IT 增值、大数据服务等环节迭代升级。此外，将聚焦卫星专网等创新解决方案，联合合作伙伴面向陆地偏远、应急等场景探索推广 AIO 一体化移动网络解决方案，持续拓展卫星通信应用边界。

Q5: 公司海外业务发展情况？目前全球化供应链管理情况如何？

A: 2025 年，公司通信海外业务稳健发展，全年实现收入 4.96 亿元，同比增长 4.15%。在此期间，公司持续优化全球化供应链管理体系，重点在北美、巴西等关键区域设立本地化维修中心及备品备件仓库，配备专业技术人员与维修设备，有效提升海外客户响应效率。北美、巴西两大海外 RMA 中心运行日趋高效成熟，海外及时维修率从 2024 年的 90% 提升至 2025 年的 96%，客户服务能力与满意度持续改善，为公司海外市场拓展提供了坚实的供应链保障。

附件清单(如有)	无
日期	2026-5-21