

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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 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：副总经理、董事会秘书 孙梦婷，证券事务代表 付争妍 外部参会人员：中证中小投资者服务中心、上海市同业公会、全景投资者教育上海基地、东方证券、Wexford Capital、高盛（亚洲）有限责任公司、Antipodes Partners、Polymer Capital、清池资本、个人投资者
时间	2026年5月21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	<p>问题 1：海外市场未来重点拓展哪些区域与赛道？海外业务竞争优势是怎样的？海外业务可持续性如何？</p> <p>答：2025年公司海外业务实现营业收入12.67亿元，同比增长35.16%，占比接近35%，毛利率76.56%。全球化是公司重要的发展战略，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收入占比较高，但其他区域亦有很大的增长潜力。产品上，经过在国内市场的打磨，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，RTK、农业、三维智能等业务已在海外市场形成一定规模，此外，数字施工产品在海外亦有很大的市场空间。</p> <p>与海外品牌相比，在满足客户使用需求的前提下，公司产品具备更高性价比，部分产品功能的创新得到客户广泛认可，竞争力逐步提</p>

升，未来，公司将继续坚持全球化发展。

公司通过自研 StellaX 芯片、PointX 全球星地一体增强服务及关键元器件，打造更丰富、更具竞争力的产品与综合解决方案，服务全球客户，增强核心竞争力，持续提升全球品牌影响力；持续构建“伙伴+华测”全球合作伙伴体系，强化本地化服务能力，通过从卖产品向“产品+平台+服务”的综合解决方案转型，增强客户粘性，实现长期价值增长。我们认为海外市场大有可为，我们有信心，公司全球化发展进程将持续推进，海外收入规模及占比将进一步提升。

问题 2：海外业务规模提升，如何应对汇率波动风险？公司闲置资金管理情况？

答：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，持续提升抵御汇率波动能力。

公司坚持稳健运营原则，现金流健康，应收账款账龄结构良好。闲置资金主要以低风险理财产品进行配置，保障资金安全与流动性的前提下获取合理收益。

问题 3：农机导航与机器人板块增速最快，在精准农业、无人农机领域的技术壁垒与市场份额如何？

答：2025 年，公司农机导航与机器人板块营业收入 7.52 亿元，同比增长 41.49%，是增速最快的板块。公司深度融合智能控制技术与 GNSS 组合导航定位技术，已从农机自动驾驶系统延伸至“耕、种、管、收”全流程解决方案，打通了“技术—产品—服务”全链路，产品包括农机自动驾驶系统（领航员 NX600 系列）、智能出水桩、智能喷雾控制解决方案、收获机自动对行系统等。

目前，公司农机自动驾驶系统在国内市场占有率领先，并已远销海外 70 余个国家，2025 年与全球知名拖拉机厂商达成定点合作，产品性能和质量已获得国际顶级客户认可。农业农村部发布《全国智慧农业行动计划（2024—2028 年）》和《关于大力发展智慧农业的指导意见》，鼓励推进农机装备的数字化升级；近年随着全球农业劳动力减

少，少人化、智能化的农业生产模式需求旺盛。目前智能化装备在农业领域的渗透率仍较低，其中农机导航自动驾驶系统已有一定规模，国内仍以后装市场为主，海外部分拖拉机厂商开始前装，未来将从自动驾驶系统向全产业链智能化延伸，市场潜力巨大。

问题 4：公司在商业航天领域有哪些布局？

答：公司是国内高精度卫星导航定位产业的领先企业之一，相关产业在国内外市场前景广阔。公司主营业务为高精度导航定位相关的核心技术及其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，收入贡献尚小，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。

问题 5：公司目前面临哪些挑战？

答：（1）部分成熟行业增速放缓，公司正积极拓展面向智能化、无人化发展的业务方向，如精准农业领域以农机自动驾驶产品为基础，已逐步布局智能出水桩、智能喷雾系统等新产品，并积极关注各类农业机器人的发展，同时积极拓展乘用车自动驾驶、无人物流、无人矿卡、割草机器人等无人化场景的高精度导航配套产品业务；通过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），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，寻找新的增长曲线，助力公司长期有效增长。（2）海外业务本地化能力尚在构建，随着海外业务规模持续扩大，面对不同国家和地区的市场差异，公司正加快本地化团队建设，完善海外服务网络。（3）面临存储芯片等上游原材料价格上涨的压力，公司通过精细化供应链管理、优化采购策略、提升内部运营效率等手段，积极进行成本管控。

问题 6：公司在自动驾驶领域今年和长期有什么展望？

答：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，公司发布了新品 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。

展望未来，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。

问题 7：行业竞争加剧，公司的差异化优势是什么？

答：（1）持续高研发投入，打造核心竞争力：拥有“芯片+算法+平台”全产业链自主能力，自研 StellaX 芯片、核心算法及全球星地融合增强服务平台 PointX，构筑了深厚技术护城河，成本可控，响应更快。（2）全球化加多赛道布局，打开长期成长空间：业务涵盖精准农业、地理空间信息、自动驾驶等多个有持续增长潜力的赛道，坚定走全球化战略，海外收入占比快速提升，有效分散单一市场或行业波动风险，持续建设海外团队的组织体系、提升人员专业能力，深入一线，将国内验证成功的产品高效输出到海外市场。（3）持续建设管理体系及信息化系统：公司持续建设内部管理系统，将能力内嵌在组织上，并持续投入信息化系统建设，保障各业务板块高效协同。（4）坚持战略规划与经营计划制定：公司坚持滚动制定未来 3-5 年战略规划，把

握发展大方向，同时将当年目标进行分解，并结合日常工作推进需要，制定详细的经营计划，保障精细化的运营管理，支撑当年经营目标达成。（5）持续实施股权激励，与员工共享公司成长收益，有效绑定核心人才，激发公司管理层及核心员工奋斗的动力。

问题 8：公司如何平衡成本控制与人才管理？

答：（1）多地布局，华测导航以上海为总部，在武汉建设华测时空智能科创园，并在多地设有研发中心，充分利用当地丰富的高校人才资源，有效实现研发与管理的成本优化。此外，公司通过在全国各省及海外多个地区合理布局分支机构，提升组织运营效率。（2）公司实施差异化的人才引进策略：对部分核心岗位社招有丰富经验的专家人才，同时保障一定程度的校招应届生比例，通过系统化培养机制构建人才梯队。

问题 9：请公司介绍 2026 年经营目标，如何实现这一目标？

答：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%。根据公司已发布的股权激励计划，预计 2026 年公司需确认约 1.6 亿元股份支付费用，2025 年股份支付费用约 4,400 万元，同比增幅较大，将对净利润产生一定影响。对此，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积极应对，努力保障净利润平稳增长，保障股东回报水平。

实现全年 7.88 亿元净利润目标（同比增长约 15%）主要基于海外业务的快速增长及各行业智能化发展：第一，海外业务高速增长，2025 年海外营收同比增长 35.16%，占比接近 35%，海外业务毛利率 76.56%，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

	<p>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。第二，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。此外，面对当前的经济环境及上游原材料涨价的压力，公司也会进一步管控费用支出，努力提升人效，争取实现经营目标。</p> <p>【特别提示：前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、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。】</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>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。</p>
<p>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)</p>	<p>不适用。</p>