

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—005

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	广发基金、华泰证券、中信证券、国元证券、银河证券、中信建投证券、华安证券、昶元投资、安禅资管、中诺资管、杭州高能云科技、冲和投资、顶点财经、和信投资、共祥投资、莲花控股等机构和个人投资者共计 41 人
时间	2026 年 7 月 10 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：公司业绩预告显示，2026 年上半年业绩取得了大幅增长，主要的增长点是什么？ A:公司 2026 年 7 月 10 日发布《2026 年半年度业绩预告》，预计公司 2026 年上半年归母净利润为 4,000~5,500 万元，同比增长 1428.58%-2001.80%，业绩情况取得大幅提升。主要的增长点源于互联网营销业务，2026 年上半年期间，公司抓住短剧、漫剧行业快速增长的红利窗口，提前布局，紧抓相关市场的推广需求，实现了互联网营销业务收入快速增长。 Q2：公司毛利率水平整体来看较低，有什么提升的途径？ A:分两个业务板块来看，在通信业务板块，2025 年公司通信

	设备制造业和通信技术服务行业毛利率分别为 39.82%和 45.34%，呈上升态势。核心驱动是海外通信业务发展势头良好，另一方面卫星通信、通信铁塔运营等高毛利业务收入占比持续提升，收入结构优化推动毛利率持续改善。 在互联网业务板块：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: 请介绍一下互联网广告营销行业以及短剧漫剧行业近期的发展情况。 A: 根据中关村互动营销实验室《2025 中国互联网广告营销趋势报告》，2025 年中国互联网广告市场规模较 2024 年增长 11.50%，保持两位数增长，广告主对短视频投放、直播电商、短剧推广等场景的投放需求仍然较强。 2025 年下半年起，短剧漫剧行业进入快速扩容周期。广告变现模式成为行业主流盈利路径，大幅拉低用户观看门槛，激活海量下沉市场流量，带动行业整体规模持续攀升，内容类广告也借此跃升为头部互联网流量平台的核心广告品类。其中 AI 漫剧作为新兴细分赛道同步爆发，凭借轻量化、高产能的特性
--	--

	成为行业第二增长曲线，与真人短剧形成双轨并行的发展格局，进一步拓宽行业增量空间。DataEye 研究院预估，2026 年国内 AI 剧/漫剧市场规模预计突破 400 亿元，同比增长 138%，仅 2026 年 1-5 月，市场规模已突破 220 亿元。 供给端，AIGC 技术全面渗透内容生产全链路，显著降低制作成本、缩短生产周期，中腰部 IP 改编门槛大幅下降，行业内容产能快速扩容，为广告商业化提供了充足的内容载体。与此同时，行业进入规范与扶持并行的发展阶段，国家广电总局将微短剧纳入“微短剧+”创新发展体系，监管引导行业向精品化、合规化升级，市场竞争逐步从粗放的流量争夺转向综合能力比拼，行业红利持续向具备技术赋能、跨平台运营能力的头部机构集中。 Q4: 公司互联网业务 AI 技术应用情况如何，并介绍下自研的 AI 平台平行视界。 A: AI 平台层面，公司自研 AI 漫剧创作平台“平行视界”（原名 DeepMarket），深度接入字节系、阿里系、vidu、可灵等大模型，覆盖漫剧创作、广告素材创作、短剧智能投放等场景，已完成商业化落地验证，初步搭建专属行业客户池，并在短剧智能投放场景取得显著商业转化实效。AI 技术应用上，对内已落地资金预测、自动调度等智能管理系统，配套服务中台智能化升级，推动费用率下降与人效能效提升。未来公司将持续加快 AIGC、大模型等创新技术深度应用，培育内容增长新动能。 Q5: 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。 Q6: 公司在 26 年半年度业绩预告中提及美元汇率波动造成的汇兑损益对公司盈利情况的负面影响, 请问公司是否进行了汇率风险管理以及具体措施有哪些? A: 在制度保障方面, 公司已制定了《外汇套期保值业务管理制度》, 就外汇套期保值业务的额度、品种范围、审批权限、内部审核流程、责任部门及责任人、信息隔离措施、内部风险报告制度及风险处理程序等做出了明确规定, 该制度符合监管部门的有关要求, 所制定的风险控制措施切实有效。 在业务规模方面, 根据 2026 年 4 月 27 日披露的公告, 公司及其控股子公司拟进行的外汇套期保值业务规模不超过 5,000 万美元或其他等值外币, 在上述额度内可滚动使用。交易品种包括远期结售汇、外汇掉期、外汇互换、外汇期权业务及其他外汇衍生产品业务, 主要涉及美元、港币、欧元等币种。 公司严格遵循套期保值原则, 不做投机性套利交易, 所有合约均严格按照公司预测的收汇期、付汇期和金额进行交易, 且具有正常的贸易及业务背景。公司将在审批的权限下适时开展外汇套期保值业务, 密切关注和研究国际外汇市场发展动态, 以降低汇率波动给公司带来的损失。 Q7: 公司通信海外业务主要布局在哪些区域? A: 公司继续坚定构筑海外业务核心竞争力。其中, 在美洲区域, 公司持续扎根核心市场, 深度参与当地网络建设项目, 业
--	--

	务收入取得较大幅度增长，该区域已成为公司重要海外收入来源地。另外，公司也在 EMEA 区域（欧洲、中东、非洲）实现跨越式突破，成功切入轨道交通新场景，填补了该区域相关业务布局空白，通过中标多个专网项目，实现 5G 解决方案的规模化交付。公司组建独立的海外营销团队，为海外客户提供多运营商、多网络融合、多制式的产品及服务。公司将持续聚焦无线覆盖、无线网络、无线安全三大业务领域，推进全面国际化发展的既定战略，并加强风险管理，为未来的增长奠定坚实的基础。 Q8:公司市值管理方面有什么举措？ A：公司于近期披露了《关于回购股份注销完成暨股份变动的公告》（公告编号：2026-051），截至 2026 年 7 月 7 日公司已完成了本次回购股份 5,954,000 股的注销程序。此前，公司通过召开第八届董事会第五次会议和 2025 年度股东会，同意变更公司回购股份方案的回购用途，由“实施股权激励或员工持股计划”变更为“注销并减少注册资本”，此为公司切实维护广大投资者利益，提升公司长期投资价值，提振投资者信心的重要举措。为加强公司市值管理工作，进一步规范公司市值管理行为，切实保护公司投资者特别是中小投资者的合法权益，提升公司投资价值，实现可持续发展，公司已制定《市值管理制度》，通过制定科学发展战略、完善公司治理、改进经营管理、培育核心竞争力，实实在在地、可持续地创造公司价值，以及通过权益管理、投资者关系管理等手段提升公司市场形象与品牌价值，达到公司整体利益最大化和股东财富增长并举的目标，实现公司市值与内在价值的动态均衡。
附件清单(如有)	无
日期	2026-7-13

