

证券代码：002881

证券简称：美格智能

美格智能技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	国盛证券 宋嘉吉 黄瀚 邵帅 赵丕业 安信基金 徐黄玮 北大方正人寿资管 孟婧 北信瑞丰 石础 碧云银霞投资 柯伟 博时基金 柏正奇 创金合信 郭镇岳 寸思敏 大家保险 张欣露 东方基金 何舒阳 东海基金 杨红 东吴基金 陈军 方正富邦基金 陈奕君 富舜资产 陈洪 高毅资产（上海） 谢鹏宇 光大永明 刘奇 光证资管 沈吟 国都基金 黄翱 国君资管 杨坤 国融基金 李睿阳 国寿资产 杨琳 国泰基金 王茜 国投瑞银 伍智勇 国信自营 刘彬 海富通基金 陈林海 施敏佳 范庭芳 彭志远 刘海啸 恒越基金 冯浚瑒 横琴人寿 郭雅绮 弘康人寿投资 王东 弘毅投资 刘迪恺 弘毅远方基金 赵阳 华夏基金 郭琨研 华夏久盈 刘强 宫永建 华夏未来 褚天 汇丰晋信 骆莹 建信基金 刘博生 建信理财 汪径尘 交银施罗德 电话会议室 金鹰基金 吴海峰 进门财经 杜南青 尚书培 景顺长城基金 郭琳 九泰基金 何昕 谭劭杰 竣弘投资 陈翔 宽潭资本 周天羽 翎展投资 刘红 民生加银 王凤娟 明河投资 姜宇帆 明亚基金 陈思雯 南方天辰 田鲁 诺安基金 蒋澍 平安基金 李鑫 翟森 浦银安盛基金 范军 前海开源基金 魏淳 融通基金 杨冷枫 上投摩根 陈谦怡 朱晓龙 韶夏资本 楼倩 太平资产 张弘 邵军 泰信基金 吴秉韬 天治基金 陈付佳 同犇投资 李智琪 彤源投资 郭磊 西部利得基金 王邵哲 新华基金 王永明 鑫元基金 张崢青 信诚基金 王睿 杨柳青

	<p>信泰基金 刘跃 星云投资 姜国平 兴合基金 侯吉冉</p> <p>兴全基金 沈安妮 易米基金 崔健 王磊 孙会东</p> <p>银河基金 江宇昆 祝建辉 银华基金 方新一 英大保险 石晴川</p> <p>永赢基金 黄韵 张海啸 友山基金 孙九苏 长江资管 吴畏</p> <p>长盛基金 张磊 长信基金 黄向南 招商基金 贾仁栋</p> <p>招商资管 吴彤 何怀志 中车资本 秦岭 中庚基金 谢钊懿</p> <p>中金基金 汪洋 中金资管 朱剑胜 中融基金 杨鑫桐</p> <p>中信建投基金 周紫光 中信资管 罗毅超 中信自营 刘志清</p> <p>中银基金 李思佳 中银证券资管 肖宛远 中邮人寿 朱战宇</p>
时间	2022年5月20日上午10点到11点
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副董事长杜国彬 董事会秘书黄敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、交流环节：</p> <p>1、公司从传统制造业转向物联网领域，是经历了怎样的转折？</p> <p>答：坚守以蜂窝网络技术研发和成果转换为核心竞争力，以研发驱动技术、以技术带动市场的长期战略方向的初心，公司经历了从07年的传统制造业到物联网的战略转型和蜕变。虽然公司07年成立的时候是传统制造业，但实际上是早在2012年开始，就基于高通平台开始做4G LTE模组和数据类产品，当时也是国内最早一批做4G通信模组和路由器类产品的中国厂商；随着IOT市场对于蜂窝网络技术以及智能操作系统、智能AI算法、5G高速FWA解决方案的需求越来越旺盛，公司更加坚定并且加大在物联网业务的投入，并同时剥离了传统的模具开发与制造的业务，全身心的投入到物联网产品的技术研发中。</p> <p>2、面对业内的其他友商，公司如何实现弯道超车？美格做物联网业务的核心竞争力是什么？</p> <p>答：其实不存在所谓的“弯道超车”，我们只是坚持了公司对于产业的判断和对技术的执念，坚守了公司管理层制定的技术发展路线，在物联网产业大发展的背景下，一步步走出来。</p> <p>4G LTE通信和安卓操作系统的普及，改变和实现了传统行业的网络化和信息化的</p>

改造，美格凭借研发团队在蜂窝通信协议尤其是 4G/5G 新一代通信技术、安卓系统底层开发、典型应用场景下解决问题的能力、保姆式高品质服务，支持千行百业的客户进行数字化的改造和信息化、智能化的升级。

未来，我们始终坚持标准模组和解决方案两条腿走路，以前瞻的技术赋能产业升级、用高性能的产品引领行业的数字化转型；在市场推广方面，我们坚持以标准模组为载体，将通信链接技术渗透到千行百业，提高社会效率；同时，针对技术门槛高、大颗粒大行业的应用场景，我们更坚持一站式解决方案的技术推广策略，加速万物互联到万物“智”连的下一代产业升级，加速智能化社会的转型。

随着 IOT 行业的快速发展，模组行业在过去几年也发生了巨大的变化，比如当安卓操作系统向行业应用渗透时，就产生了集成操作系统和无线通信功能的智能模组。在前几年，我们首次提出智能模组的概念，那个时候大家都不太理解。但是现在，智能模组已经成为行业标准名词，也成为美格的产品标签。智能模组就是把基于解决方案来做产品的思路带入物联网行业中来。

我们坚定看好通信与操作系统的融合、通信与智能计算融合、通信与感知的高度融合以及通信与智能路由的无缝融合等大趋势，会继续做好智能模组产品开发，不断推出一系列具有前瞻性的智能模组产品。

3、市场认为华为给了我们很大的机会，公司如何看待？

答：在 2014 年跟华为合作之前，我们就已经在给日本运营商提供完整的 3G/4G 路由器解决方案，在 2012 年左右，国内能直接给日本运营商提供 4G/LTE 路由器产品的企业，还是凤毛麟角。华为选择跟我们合作，也正是基于我们的深厚的技术功底和日本运营商对通信企业高门槛的准入的经验认可。与华为合作近 10 年时间，我们不断学习华为的研发、管理和体系流程，从设计研发、项目管理、品质管理等方面的研发体系经验都得到了非常大的提升，具备了服务世界级客户的体系和能力。华为一直是公司十分重要的客户，我们也将一如既往，为包括华为在内的世界级客户，提供一流的技术和产品。

4、我们主要的下游市场，包括车载、POS、5G，怎么看待各自的增长潜力和市场竞争格局？

答：5G 是一个新的时代，每一次通信技术的升级，都会带来很多产业的升级和进

发很多崭新的商业机会。这两年一方面全球疫情的影响，一方面 5G 网络商业化进程的加快，造就了在线经济迅速崛起，AR/VR、元宇宙等正在加速改变社会的沟通方式、生活方式，甚至会改变人类的价值观和世界观；同时，半导体行业近 10 年以来高速发展，制程从 40 纳米到了今天的 4 纳米甚至 2 纳米的高速迭代，也带来半导体硬件产品成本下降的速度超越任何一个时代。需求井喷式的增长，技术升级带来的硬件成本的迅速下降，使我们越来越看到，5G 将成为一个前所未有的机会。我们内部会始终关注 5G 产品在公司整体营收中的变化和 5G 产品成本每个季度的优化，时刻把握住 5G 发展带给整个社会的红利和带给公司的红利。比如说在汽车板块、FWA 板块、工业路由器板块，新零售板块，元宇宙直播行业等 5G 产品的落地是我们对销售的核心考核指标。

5、车载市场 4G 切 5G 的驱动力是什么？我们目前布局智能座舱域，未来还在车上考虑别的应用吗？

答：新一代的智能汽车对智能化要求越来越高，本地智能和网络智能，这两块是相辅相成。只有网络的加持才能使本地的车更智能，我们认为这是一个发展的原动力。同时，汽车它是一个长生命周期的产品，新的这一轮智能汽车从落地交付给车主开始，整个生命周期之内，会面临着 2 至 3 次的硬件迭代和 10 次以上的软件 OTA 的升级。在迭代过程中，大家对未来信息实时性、大数据下载能力、V2X 带来的车与车及车与路的低时延的信息交互、智能驾驶等多方面的通信能力要进行硬件预埋。汽车作为一个特殊的智能终端，对 5G 的需求会越来越多。在近期，我们会在智能座舱里面，把高算力产品和高传输速率产品有效结合起来。在高级别辅助驾驶和自动驾驶方面，我们目前也在积极探索。

6、零售市场今年受到疫情的冲击还是比较大的，像 POS 这些产品，这块占我们的营收比重也不低，我们如何看待这块市场？

答：公司的零售业务，80%的终端客户和应用场景都在海外，目前海外整个市场已经回归到正常，市场需求没有受到影响。

7、基带芯片主要的供应伙伴是哪几家？

答：目前我们整个基带芯片的产品布局相对来说已经比较完整：在中高端产品上面，我们主要采用高通方案，高通在基带芯片上仍然处于绝对领先的地位；在中

低端产品上，美格积极与国内芯片厂商进行合作，我们与海思、展锐、翱捷、移芯在不同产品类型上均有战略合作。

8、4G/5G 下游应用领域还非常多，我们是怎么选择做哪些市场，不做哪些市场的？我们在考核销售或市场部门的时候，是主要考核收入端还是考核利润端？在 4G 和 5G 并存的局面下，技术和市场的重要性，是否有差异？

答：在选择市场的时候，我们一方面是看整个行业的容量和前景，接着看我们的产品与行业场景是否能有效结合，我们的技术能力是否能提高行业的效率或降低行业的方案成本。针对 5G 行业来说，最大的应用场景是手机，接下来是 FWA、汽车，以及工业互联网。针对这些不同的市场，我们有对应的不同形态模组和解决方案，比如 FWA 方面，我们做解决方案或者整机；在汽车板块，我们做智能座舱模组和 TBOX 解决方案；对于工业路由器我们提供 5G 模组和参考方案。

关于研发资源和产品线管理方面，我们按照 IPD 的流程在走，内部分不同的产品线进行产品规划和产品管理；对于销售端，侧重于营业收入考核，对于产品线，侧重于利润考核。

在 4G 产品推广上面，考虑到技术已经相对成熟，市场推广因素的影响可能稍微大一点；从 5G 产品推广策略看，技术门槛和技术领先性更偏重些。细分到具体产品上看，比如智能模组产品线，对于安卓系统和 AI 算力的理解以及场景解决方案，又会更多。这个还是要结合具体场景和产品来看，不能一概而论。

9、疫情对公司业务的影响怎样？

答：目前来看，对上海研发中心的研发效率有一定的影响，但基本可控。生产方面我们主要在深圳和杭州，目前基本不受影响。客户和市场需求，尤其是海外客户需求方面，影响不大。

10、2021 年的毛利率有所下降的原因是什么？下游传导的议价能力怎么样？未来的研发费用是怎么规划的？

答：2021 年毛利率下降的原因主要是上游芯片的涨价。供应链涨价可以给客户传导一部分，但需要一个周期。

美格是一家以技术为导向的公司，我们对于研发费用是上不封顶的，只要产品线

	<p>提出明确的产品需求和明确的技术迭代路线，只要研发费用支出是合理的且有市场前景的，我们不会去压制研发费用的投入，但每一笔研发费用都要经过经营管理委员会的严格审核。从今年来看，随着 5G 的成熟，尤其是我们 5G 毫米波这类产品海外运营商的发货，这两年对于 5G 技术的储备和投入会开始转化为产品和营收，从而带动公司盈利能力的不断提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 20 日