

证券代码：300590

证券简称：移为通信

上海移为通信技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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"/> 其他（网络电话会议）
参与单位名称及人员姓名	易方达基金 刘健维；诺德基金 周建胜；太平资产 邵军；西部利得基金 王邵哲；中信建投基金 禹世亮；长信基金 黄向南；永赢基金 任桀；天风证券 陈汇丰；中银国际 袁姝；国泰君安 黎明聪；华泰证券 高名焱；安信证券 路璐；华泰证券 王兴；光大证券 石崎良；中国银河证券 赵中兴；中信证券 周翰林；海通证券 于一铭；等共计59家机构共计64人。
时间	2024年04月08日 20:00-22:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 廖荣华 副总经理 彭嵬 副总经理兼董事会秘书 张杰 财务总监 贺亮
投资者关系活动主要内容介绍	一、2023年业绩快报与2024年一季度预告解读 2023年度公司实现营业收入10.1576亿元，同比增长1.35%，其中，2023年第四季度营业收入同比上升33.49%。实现归属于上市公司股东的净利润0.4854亿元，同比上升85.02%。2023年度综合毛利率40.40%，同比提升了5.69%。2024年一季度公司实现净利润同比增长80%-90%，实现扣除非经常性损益后的净利润同比增长110%-130%。 公司在2023年三季度后，2023年第四季度和2024年第一季度

整体创出同比单季度的业绩新高，连续两个季度盈利增速均达到80%-90%，业务恢复较快。目前需求和业务发展良好，毛利率不断提升，费用总体也非常平稳可控，盈利能力不断释放。特别在海外业务方面，由于公司绝大部分都是海外业务，出海逻辑非常顺，海外需求和毛利率都非常不错。支撑公司发展方面，除了出海逻辑外，还有宏观经济恢复、4G5G渗透率提升带来产品量价提升、替代海外竞争对手及市占率提升等因素，还有公司内部各板块业务的发展和新产品放量等因素。

2023年业绩影响较大的因素包括汇率波动、资产减值等，其中，公司新计提的存货跌价准备影响年度净利润2,865.72万元。2024年一季度在新产品推广方面如路由器、视频车联网、车载前装等都有所进展。公司后续通过提升渗透率、替代海外竞争对手、优化业务结构、新品推广等策略，助推公司业务发展。

二、问答环节

1、请问公司在车载前装领域的计划节奏和进展如何？能否展望一下市场空间？

答：公司在车载前装领域的定义比较宽泛，包括乘用车、专用机械、工程机械和摩托车等。在海外市场方面，已经有了一定的突破，作为ODM供应商提供产品进入大型工程机械领域。这个市场虽然规模不如乘用车市场大，但产品要求定制化，毛利率可观。在国内乘用车市场前装领域，公司刚开始布局，节奏不是很紧，更看重前期的布局。公司在海外市场有一定的优势，也在探索国内车厂出海的机会。在前装这个领域，去年已经取得了一定的进展，后续加大推广。预计今年在摩托车领域会有更多突破。

2、对于电动滑板车和两轮车市场的发展，公司有何看法？是否有新的布局？预计市场容量如何？

答：目前来看，电动滑板车和两轮车市场已经进入存量替换的阶段，增量不会像前几年那么大。公司在这一块布局非常完善，主要集中在ToC端的电动摩托车销售。相比商业运营的数量，这部分的市场容量要大出一个数量级。因此，公司认为这部分业务收入或市场增量会远远大于之前两年的电动滑板车市场容量。

3、公司有哪些新的产品业务进展或订单情况？

答：从2023年下半年开始，公司新的品类如路由器和车载视频等的整个市场拓展不错，还加强了对客户的ODM业务的开发，公司拥有强大的定制化的能力，在业务层面上来说，不仅仅只局限目前现有的业务分类，而是更多满足客户的应用场景，这些产品的底层技术是一样的。公司通过充分发挥自己在无线物联网多年的技术积累和经验积累，加上公司在海外市场的优势，预计随着2024年的持续推进，市场拓展应该可以看见成效。还有一些其他新的品类，如：应急灯、支持卫星通信的动物溯源追踪管理产品进行储备并陆续将推向市场。

4、公司现在自研模块的情况？未来的提升空间还有多大？

答：关于自研模块，一方面本身模块的成本有所降低，另外一个更大的变化就是自研模块替代外采，致使整个产品结构都会有大幅的成本下降，所以对公司毛利率的提升也贡献了比较大的一部分。目前公司产品以自研模块为主，未来提升空间还是蛮大。

5、海外4G的渗透率提升空间有多大？5G方面能否做一个展望？

答：目前海外各个区域的发展情况不太一样，美国是4G发展最快的国家，南美各国网络发展不均衡，欧洲大部分客户已经开始向Catm和Cat. 1上转，非洲以Cat. 1为主。公司有相应的产品线来支持各个区域的客户，并且都有自己自研的模块来支持。关于5G方面，公司现有路由器产品，基于5G模块开发的新产品正在南美和北美推广，同时也储备了5G在其他产品的研发，主要用来替代对带宽有要求的产品方向。

6、公司在AI领域有新的布局，除了车载视频产品之外的其他产品是否也有考虑AI的应用？未来的规划和发展如何？

答：从需求端来看，视觉相关的AI应用需求比较多，包括像驾驶员的管理DMS等应用场景已经落地。视频类产品上的AI应用相对较多且已经落地。从长远来看，物联网类产品的AI应用也会越来越多。对于窄带化的应用，可能会有比较轻量化的AI应用，因为这部分产品收集的数据累积会非常多，将来的数据处理可能会在终端进行，减轻云端负担。同时，边缘计算可以很好地处理本地采集的数据，提高处理的及时性。虽然目前对于实时性要求比较高的应用需求不是特别多，但这部分需求可能会出现。公司

	<p>一直在跟踪和研究这些应用，相对车载视频来说，未来可能会有比较轻量化的AI应用。</p> <p>7、现在IPO市场环境下，公司有没有并购投资的相关打算？</p> <p>答：投资并购也是公司的一个战略重点，在目前的大环境下时机和条件相对比较合适。公司国内的业务占比实际上比较小，可以借助于外延投资并购的方式去进一步的拓展。公司可以通过战略合作、参股投资、收并购等，去做一些业务上的拓展。公司重点关注的方向是车联网、两轮车智能硬件、车载视频、工业路由器、能源整体解决方案、AI和机器人等与公司有相关性和协同效应的领域。</p> <p>8、关于公司人员构成，今明两年大概会是什么样的一个走势？</p> <p>答：公司这两年会保持人员可控的一定比例增长，如15%左右，主要增加人员还是在市场销售前端和市场拓展方面，然后研发方面会适当增加一些，重点在销售和研发方面增加一定的投入，同时注重人效的提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年04月08日