

证券代码：603236

证券简称：移远通信

上海移远通信技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

时 间	2022/12/2 2022/12/16 2022/12/19	
地 点	线上	
调研形式	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他
来 访 人 员 名 称	Athena Capital、Morgan Stanley、HEL VED Capital Management Ltd.、Hony Capital、Oberweis Asset Management、APAH Capital、Golden Pine Asset Management、Manulife Investment Management、国泰基金、国信证券、朱雀基金、勤辰私募基金、中金基金、中信保诚、中信证券资管、中国人寿资产、人保养老、平安基金、建信理财、建信基金、泰康资产、东方阿尔法基金、东方红资管、东证资管、华泰柏瑞、华夏基金、源乐晟资产、兴全基金、博时基金、慎知资产、鹏华基金、易方达基金、富国基金、南方基金、统一投信、前海联合基金、诺安基金、国联安基金、华能信托、永赢基金、招商基金、太平资产、方正富邦基金、新华基金、申万自营、青骊投资、广发基金、天弘基金、奇盛基金、长城基金、国寿养老、上投摩根、盘京投资	
公 司 接 待 人 员	首席运营官 张栋 董事会秘书 郑雷 证券事务代表 王凡	
投 资 者 关 系 活 动 主 要 内 容 介 绍	一、问题交流 1、 公司的商业模式是什么样的？明年的增长幅度预期？ 回复：（1）公司的主营产品是通信模组，模组产品包括 3G、4G 通信模组、GNSS 模组、Wi-Fi/蓝牙模组、智能模组，涉及不同的行业类型	

和制式。公司的商业模式是从上游芯片厂商采购基带芯片、射频芯片、存储芯片、PCB板、其他半导体等产品，嵌入物联网协议，设计生产通信模组，再出售给下游智能终端设备商。近年来，公司专注于提供基于模块的一体化整体解决方案，具体包括蜂窝通信模组、云平台、GNSS、Wi-Fi功能的打包。客户可根据自身需求选配升级服务。在万物互联的时代，公司涉及的下端终端遍布很多行业，包括汽车前装Tier1厂商、CPE厂商、电脑厂商、表计类终端厂商等。（2）行业增速每年大概在30%-40%。明年的业绩目标可参考此前公告的股权激励计划公司业绩考核指标。

2、公司新的发展方向是什么？公司明年的业务增长点有哪些？明年收入的组成和业务板块的比例？

回复：公司的发展目标是成为提供物联网一站式解决方案的公司，近年来，公司往横向延伸发展，在ODM、GNSS等业务领域均有布局。其中，ODM目前主要做海外项目，包括设计研发生产全流程服务。GNSS领域，公司在RTK算法、惯性导航、车载组合导航等技术领域均有研究，其中RTK算法技术已具备较高水平。各业务板块比例目前模组仍然占比最高，在90%以上，剩下的板块主要由天线、ODM、云等构成。

3、四季度释放出积极性信号，公司是否呈现梯度恢复的状况？具体哪些子行业出现较大改善？

回复：三季度环比下降比较厉害，四季度国内有所回升。今年有些积压需求在明年一季度将大批量出货，明年将持续增长。具体到子行业，公司在汽车、笔电、门禁等细分领域均加速增长。汽车产业链在疫情后优先复工复产，整个行业景气度维持较高水平。同时，伴随消费者对乘车体验的要求不断提高，智能座舱加速普及，公司相应提供Smart SoC智能座舱解决方案，已进入量产化阶段。从制式类型来看，低速模块产品恢复更快，因为产品应用更广更普遍。公司在笔电领域也呈现出多面开花的积极态势，外部客观条件给予我们很大的机会。

4、随着季度间边际改善，公司对2023年业绩目标是否有信心完成？

回复：公司多年来的业务布局积累了强大且稳定的客户资源，其中，模组客户会下达滚动式六个月订单数据预测。此外，公司结合行业预测与新业务的开拓情况，车载、ODM 整机、天线等领域对公司都将是快速增长点，因此对明年的整体业务发展是有信心的。

5、云业务具体提供什么服务？与其他 To-B 类型云企业的区别在哪里？云业务如何收费？

回复：云业务提供智能设备联网服务及设备管理。与其他 To-B 类型的云企业相比，公司具有模组实物载体，此外，公司借助广阔的模组客户资源，不需要铺设过多的渠道去挖掘云业务端的客户。云业务目前还处于发展初期阶段，针对各个客户没有固定的收费标准。云业务在电动两轮车市场正在逐步渗透，明年可以展望有较好的成绩。

6、公司在智慧城市领域的发展情况？

回复：公司对智慧城市团队结构做了调整。智慧城市面向的客户有政府机构、园区、工厂等。比如说做智慧交通方案，公司会为客户设计一整套覆盖街道的软件设计方案打包给客户。

7、天线领域的发展情况？

回复：由被动式天线转变为主动式天线。模组客户初期外购天线遇到设备不能联网、联网掉线等问题，为了解决适配性问题，公司提供模组+天线的打包方案。

8、GNSS 模组应用覆盖范围有哪些？优点是什么？

回复：GNSS 模组应用覆盖范围包括资产追踪、车联网、智能导航、移动消费端等领域。移远提供的 GNSS 模组系列包括 GPS、单频、双频、多频、惯性导航、标准精度、车载、高精度等类型，客户可根据自身需求选择相应产品。

9、公司在 5G 业务上的增长情况？2G 产品为何还有出货量？

回复：（1）部分 5G 项目进度因为疫情原因往后有所延迟，但有部分样片已经制成，等着批量生产发货，预测明年会批量出货。（2）2G 市场需求量总体呈现下降趋势，但短期内不会消失。因为 2G 基站覆盖面更广，一些网络欠发达的偏远地区仍然需要 2G。此外，有些 2G 设

备可以匹配客户现阶段的需求,没有必要升级到更高级的制式。所以,2G 市场依然有出货量。

10、 蜂窝模组出货量有多少? 单价多少? 下游客户有哪些? 模组市场的市占率是多少? 最大的竞争对手有哪些? 各制式类型模组在业务中所占的比例有多少?

回复: 2021 年模组出货量有 1.7 亿片。根据不同的型号, 模组单价分布在不同的区间。下游客户分布在汽车厂、CPE、笔电、水表、电表、POS 机、共享经济类、工业用扫描枪、扫描仪等领域。模组市场占有率大概在 30%-40%之间。目前的竞争对手主要是意大利的 Ublox 公司。目前业务占比来看, 4G 产品占比最高, 其次是 NB-IoT 模组, 剩下部分由 2G、3G、5G 产品组成。其中, 5G 产品每年均在持续增加, 1-9 月份 5G 产品供货收入对比去年同期增加 200%左右。

11、 中美对抗是否会影响公司的供应链安全? 公司如何管控风险?

回复: 目前来看, 影响不是很大。公司以引入先进技术为主, 与受限制的公司有本质上的区别。在风险管控上, 公司持续加强与国内外芯片厂商的合作, 对全球的各类芯片都会做评估, 不同的产品对芯片的资源有很多差异化的要求。公司针对处理器、存储器资源与公司产品需求是否匹配做出分析研判, 采购不同的芯片品类。

12、 海外的情况如何? 北美、欧洲、亚洲的占比?

回复: 公司重视全球化发展, 持续大力开拓海外业务。公司有一半的收入来自海外, 其中, 欧洲、美国在海外占比较大, 日本以及其他东南亚国家销售占整体业务规模比例较低。

13、 公司最大的客户有哪些? 台湾的合作商和竞争对手分别有哪些?

回复: 公司没有固定的最大客户。台湾的合作商主要有台湾佳世达, 帮我们做代工。台湾伟创力以前也有合作过。与台湾公司没有业务竞争关系。

14、 存货周转情况如何? 库存的水位处在什么样的位置?

回复：公司会根据下游模组客户滚动式 6 个月的订单预测量去备货。库存水位大概在中等位置。

15、 产品制造的流程是什么样的？公司的产能情况如何？

回复：公司的智能制造中心实行全自动化流程，生产过程几分钟就能完成。今年，产能预计 9000 万片。一条线大概产能 400-450 万片。合肥目前有 10 条产线，常州准备建设 20 条产线。

16、 POS 机业务的情况？

回复：POS 机业务还是在增长。由于疫情的影响，人员流动比较少，增长速度没有以前那么快。POS 机占公司的业务比例大约在 10%-15%。

17、 是否会采取激烈的价格策略去抢夺订单？

回复：这样的说法是有些片面的，公司为了实现社会效益最大化，会根据客户实际需求，结合市场竞争情况，综合制定价格策略。以渗透笔电市场为例，公司在进入笔电市场之前，装载模组的笔电价格较高，公司进入市场后，将整体价格下拉，让相关产品更普惠。此外，公司也会通过优化采购方案、提升自有化工厂运营效率，实现成本管控。

18、 RTK 具体的商业模式是什么？

回复：公司针对硬件提供一对一绑定，在网络侧提供一次性软件功能的增值服务。客户可自由选择带 RTK 算法的高端专业化 GNSS 模块。伴随测量测绘定位应用场景越来越多，高精度能力不断提高，公司专注于模组市场，与高精度板卡市场合作共赢。

19、 产业链延伸的整体思路是什么样的？对物联网行业热度的判断及背后的逻辑？

回复：（1）公司不会往上游延伸，而是专注增加基于模组的自身整体解决方案的厚度和能力。整体解决方案包括蜂窝通信模块、云平台、GNSS、Wi-Fi 等功能的打包。（2）物联网行业是热度比较高的行业。伴随新技术的介入，人对美好生活的向往是不断提高的，促使社会和场景的更新换代。

20、 常州智能制造中心的产能预计多少？投产后，每年的产能增速预计多少？投产后，加工费是否会下降？

	<p>回复：常州智能制造中心预计明年3月正式启用，目前产能是1.2亿片。目前计划产能为2亿片，未来，随着技术的更新，产能有望继续上升。2021年，因公司投资建立了全球智能制造中心，提升了生产加工能力，加工费占比较同期降低了1.16%。</p> <p>21、 海外模组明年的出货量预期多少？海外的产能情况如何？</p> <p>回复：海外将持续增长。人们对智能体验感的诉求越来越多，模组市场需求量会持续增长。新业务在海外的份额相对较低，有机会进一步实现大体量增长。海外的产能对比之前，大幅提升，公司全力保障海外供应安全。</p> <p>22、 销售费用、管理费用、研发费用的趋势如何？费用率每年下降多少？税率是否会维持稳定？</p> <p>回复：伴随公司业务规模不断提升，费用率整体呈现平稳下降的趋势，绝对值还会增长。其中，销售费用和销售额成正相关。另外，新业务的研发会做一些投入，每年会均衡一下研发费用。针对三费，公司没有设定具体量化的指标。公司的企业所得税很少，基本维持在较低的水平。</p> <p>23、 从三季度的数据来看，毛利率呈现逐渐回升的趋势。明年，毛利率的态势如何？</p> <p>回复：去年，原材料涨价，公司扶持下游企业，往下游传导速度慢。今年，毛利率有所回升。一方面，公司积极调整模组类产品结构，不断向高价值量产品延伸。另一方面，高毛利率业务呈现几何式增长。明年，预测毛利率水平将维持稳定。明年，上游有可能涨价，公司会逐步往下游传导。</p>