

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	2023/5/8 2023/5/11	
地 点	公司会议室	
调研形式	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	天风证券、国寿安保基金、群益投信	
公司接待人员	董事会秘书 郑雷 市场总监 何刚 证券事务代表 王凡	
投资者关系活动内容介绍	<p>一、问题交流</p> <p>1、请介绍一下公司在一些关键领域的进展情况。</p> <p>回复：公司致力于打造物联网解决方案，在保持现有模组业务高速发展的同时，以面向未来的发展思路，顺应时代趋势，洞悉客户需求，积极探索新业务、新产品，借助公司良好的品牌和销售渠道，广泛链接优秀合作伙伴，不断探索车载智能座舱、短距离、Wi-Fi 6、GNSS、AI 算力模组、天线等领域的业务。公司针对节能、车载通信、定位等关键技术申报了 5G 相关的 SEP 专利，同时也在 ETSI（欧洲电信标准协会）IP 数据库里申报了 11 项 SEP 专利。</p> <p>2、展望公司未来新业务的增量如何？新业务收入占比的排序如何？</p> <p>回复：（1）公司布局的这些新业务领域市场容量都很大，有的千万级，有的上亿级。移远现有 7000 多家客户，基于现有的客户资源去做转换，今年预计新业务可以贡献 10%以上的营收。未来 3-5 年内，新业务营收占比会逐步扩大。公司对于新业务会设置投入产出比的考核，</p>	

根据新业务发展阶段的不同，考核内容的侧重点也不同。发展初期，公司侧重考核营业收入的增量；发展中后期，公司侧重考核毛利的增量。（2）ODM 业务目前是增长最快的新业务领域。ODM 项目周期从投入到产出至少有半年的间隔期。目前公司 ODM 业务已为行业 PDA、POS 支付、FWA、两轮智能出行、BMS、AIoT 等行业的头部客户提供了 PCBA 解决方案。

### **3、AI 模组的进展如何？**

回复：AI 模组团队目前有 100 多人，随着 AI 市场需求爆发，AI 与物联网的结合成为大势所趋，通过集成 AI 算力，物联网终端变得更加智能，可处理更多数据，应对更多差异化的复杂环境。目前，移远的智能模组产品线提供 4G、5G、AI 算力等不同系列的 20 多款产品。公司的智能模组集成了丰富的多媒体摄像头外设、多路 PCIE 及 UART 外设接口，可以灵活外接扩展不同的外设方案；这些智能模组不仅有丰富的外设接口，而且系统性能卓越，让模组拥有强大的多媒体处理能力；除此之外，智能 AI 模组可被广泛应用于工业质检、智能相机、户外机器人、边缘计算盒子、无人机、智慧零售等领域，助力不同行业的 AI 客户产品落地。

### **4、研发人员招聘的需求未来如何变化？**

回复：一季度招聘的人员比较多，主要是工程师，还有一部分是产品经理和项目经理，主要集中在 ODM、软件服务平台、天线、短距离、智能 AI 算力等领域。一方面，这些新领域释放了一些业务机会，另一方面，有些企业处于压力比较大的环境下，出现了一些人员流失，公司适时吸纳了一些有经验的技术型人才，为公司新业务开拓做资源储备。公司是基于业务需求去做应用式开发。这些新业务需要一定的时间去沉淀。同时，我们也在调整策略，投入一些产出效益更快的项目。整体上，人员招聘政策已经在收紧了，一季度过后，人员不会有大规模的增长。

### **5、如何理解物联网行业的增速？**

回复：物联网行业在 2010 年之前，增长速度都不是很快。2015 年以

后，行业增速快很多。2019年开始，5G、AI、新能源等领域，带来了  
很多机会。Redcap、6G等概念目前还没有落地应用。在市场环境的影  
响下，短期增长呈现些许乏力。但是，我们对这个行业还是有信心的，  
随着Redcap、卫星通信、RTK等新技术的出现，未来可拓展的领域空  
间非常广阔。其中，卫星通信产品可应用的场景包括航海运输、管道  
监控、无人区运输，可以提供实施监控定位信息、物品基本信息的功能，  
进行后台的调度等。

**6、海外市场的软SIM，如iphone15将增加eSIM的使用国家，会对  
公司产品业务有影响吗？**

回复：目前，市场以实体SIM为主。eSIM是一种符合行业标准的数字  
SIM卡，不必使用实体SIM卡，可以节省空间。公司业务暂未受到影  
响。

**7、公司最大的下游客户行业是什么？**

回复：现阶段是车载行业，未来要看市场环境及客户需求的变化情况。  
同时，智慧能源、智能安全、支付、5G、FWA、智慧城市、智慧农业等  
行业都是公司产品的重要应用领域。

**8、公司目前的销售模式有什么变化？**

回复：公司有跟经销商合作，通过渠道对外销售。同时，也有直销市  
场，往后，直销比例会逐渐增加。

**9、请介绍一下公司天线业务的收入规模及毛利情况。**

回复：公司会将模组和天线搭配在一起组合销售，一起报价，具体的  
收入规模难以准确拆分。天线的单个价值量不是很高，但毛利率相对  
较高。公司销售的天线有几百种类型，已在智能表计、两轮车、智慧  
工业、电力行业、无人机、智能家居等多个领域实现了广泛应用。天  
线在车载市场的应用场景也在不断拓展，包括车辆导航、无线车载娱  
乐系统、ADAS、车辆智能安全控制、车联网等多种前装天线方案均已  
投入实际应用。

**10、公司产品的营业成本是否主要来自于芯片？**

回复：模组+天线产品中，2022年度直接材料成本占比93%，主要是

采购芯片的成本。其他还包括加工费、运输费等。

**11、常州工厂目前的搬迁进展如何？**

回复：常州工厂目前正逐步完成安装、调试、试产。预计二、三季度完成搬迁。公司会根据客户需求，合理布置产线，同时会结合代工以保障供应的安全。