

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	2025/11/5 2025/11/6 2025/11/10 2025/11/11 2025/11/12 2025/11/14 2025/11/17 2025/11/18 2025/11/20 2025/11/25					
地 点	上海、桂林					
调研形式	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 电话会议 ☒ 网络会议 ☐ 媒体采访		☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 业绩说明会 ☐ 其他			
来 访 人 员 名 称	恒健控股 蓝志威 恒健控股 郑锦忠 恒健控股 廖文义 恒健控股 刘映红 恒健控股 唐玮 恒健控股 张首政 恒阔公司 林茂亮 恒阔公司 张津源 恒信基金 韩大威 恒信基金 魏友岳 东方红基金 刘辉 东方红基金 张明宇 鹏华基金 周书臣 鹏华基金 胡颖 鹏华基金 杨飞 鹏华基金 王子恒 鹏华基金 林嵩 广发基金 马英皓		粤科金融 徐安生 粤科金融 蚁剑 粤科金融 沈潇建 粤科金融 陈远龙 湖南聚力财富基金 李恩德 湖南聚力财富基金 张纪勇 中平资本 吴俊成 国联安基金 苗瑜 宁银理财 邵萱 华夏基金 刘强 南方基金 王寅超 浦银安盛 朱胜波 信达澳银 童昌希 永赢基金 郑奇波 宏利基金 万瑞钦 浦银安盛 黄思敏 赣发投 杨晓斌 赣发投 饶水平			

	广发基金 马天诣 广发基金 王颂 广发基金 邱世磊 深圳前海中保基金 林志霆 深圳前海中保基金 王莉 信保基金 孔方正 赣发投 许祺祺 申万宏源 庄严 申万宏源 刘紫荃 申万宏源 周嘉凯 申万宏源 郝知雨
公 司 接 待 人 员	董事长、CEO 钱鹏鹤 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、投资者问题与回复 1、 AI 机器人业务的最新进展如何？ 回复：公司的 AI 机器人解决方案已与机器人客户建立了紧密的业务合作关系，在商业服务机器人、医疗机器人、农业机器人、家用机器人、四足机器人、人形机器人等多个领域均有应用，助力客户在多元化场景下实现产品快速落地。 在商业机器人领域，公司推出了 AI 商业服务机器人整体解决方案，深度融合大模型技术，实现全场景自主导航与自然语音交互，适用于商业服务、物品配送、AI 智能客服等多种场景，并可拓展至割草机、无人车、工业机器视觉等更多场景。 在智慧医疗领域，公司端侧 AI 解决方案赋能全能王 AI 具身机器人，实现在无需理疗师介入、无网络连接的环境下，可快速且准确地理解用户通过自然语言提出的指令和意图，高效完成通用聊天、医疗领域 RAG 问答、指令控制等任务。 在人形机器人领域，公司推出了 Robrain AI 机器人解决方案 V2.0，融合多模态大模型交互、声源定位、声纹识别、手势识别与交互等能力，可实现机器人精准控制与个性化服务。 面向全新一代通用机器人的核心算力解决方案，公司还推出了

	SH602HA-AP 模组，该模组凭借 10 TOPS 高算力、RTK+双目视觉融合方案及先进端侧大模型运行能力等核心优势，为机器人提供精准导航避障、动态环境感知等关键技术支持。 在割草机器人领域，公司重点布局了导航类 GNSS 定位模组及支持 AI 算法的智能模组。搭载新一代高精度 RTK 引擎的导航定位模组，可为割草机器人提供厘米级精准定位，在融合算法、路径规划开发等环节发挥着关键作用，可帮助下游客户显著缩短产品开发周期，提升终端产品竞争力。 未来，公司将持续迭代推出更高算力产品，实现高算力段全面覆盖，精准匹配多场景需求，全力推动智能机器人产业发展。 2、 AI 玩具现在热度比较高，后续会和厂商合作开发整机产品吗？ 回复：在技术与消费升级的双重驱动下，AI 玩具正从单向交互走向智能陪伴，从儿童专属拓展为覆盖全龄段的多元情感与教育载体。在 AI 玩具业务定位上，公司可为客户提供 AI 玩具解决方案以及 AI 玩具整机产品。目前公司已与多家玩具企业开展深度合作，将端侧大模型、专用算法、应用软件与高性能通信模组进行深度整合，形成“硬件+AI 模型+算法+物联网平台”的完整技术方案，帮助客户快速实现 AI 玩具语音交互、情绪感知和反馈等智能化功能，显著缩短产品研发周期，降低综合开发门槛，推动玩具从“单一交互”向“全场景情感陪伴”升级。未来公司将持续拓展在智能玩具领域的生态合作，助力合作伙伴打造更具竞争力的新一代 AI 玩具产品。 3、 公司 AI 解决方案产品众多，那公司 AI 解决方案有哪些优势？ 回复：公司通过技术创新与 AI 能力，为行业破局提供了新思路。目前，基于边缘计算、AI 算法、AI 大模型等打造的 AI 解决方案已在人形机器人、服务机器人、割草机、智能零售、智能座舱、智慧医疗、AI 玩具、智能家居、智能家电等领域的头部厂商落地。 在端侧 AI 领域，公司打造了全链路音频方案，融合 Mic 阵列声源定位、声纹识别等技术，赋予终端设备敏锐听觉，并推出 AI 音频模组，
--	--

	让终端设备不止“听懂”，更能“感知”；构建了强大的端侧 AI 体系，在多模态感知、架构创新、模型兼容性三大核心维度持续突破，并率先实现了对主流大模型的全方位兼容；同时，公司还提供 AI 大模型微调、适配、量化、转换等服务，为客户量身打造适合其产品的端侧 AI 大模型。 在端云融合方面，公司打造了“端侧硬件+端侧算法+云端服务+AI Agent + AI 大模型”的全链路解决方案，有效解决了 AIoT 场景中“端侧算力有限、云端响应延迟”的痛点。其中，端侧硬件负责实时处理本地数据，并完成基础决策，云端通过大模型持续优化参数，并定期向端侧更新，从而实现“低延迟响应 + 持续智能升级”。 4、 公司车载产品当前布局，客户拓展情况如何？ 回复：车载业务是公司整体业务布局中的核心组成部分，目前已形成覆盖智能座舱、4G/5G、C-V2X、高精度定位、Wi-Fi/蓝牙/UWB 模组及天线的完整产品生态。目前，公司为全球 60 多家 Tier1 供应商和 40 多家整车厂提供服务，座舱量产客户超 20 家。 公司基于国产平台开发的全新 5G 车载通信模组 AR59xUA 系列，深度整合国内优秀供应链资源，实现了 5G 通信、车路协同与北斗高精度定位的“通导一体化”能力。这一创新设计不仅精准契合汽车行业产业链自主可控的发展大势，更以全链路国产化优势打破技术壁垒，为车载通信安全筑牢根基。已成功斩获多家头部主机厂项目定点，搭载该模组的相关车型预计将于 2026 年第三季度正式量产上市。 在车载座舱领域，2025 年公司推出的两款分别基于 AS830M 5G 智能座舱模组和 AS900P 5G 的高算力智能座舱解决方案，助力车厂打造能理解需求、主动预判场景的智慧出行伙伴。其中 AS830M 5G 智能座舱模组全面支持机器视觉、语音音频、自然语言及多模态模型的端侧运行，目前已经拿到多家头部新能源企业定点，并预计于 2026 年第二季度开始进入量产阶段。AS900P 5G 智能座舱模组率先实现主流大模型的端侧部署，赋能动态行程规划、多模态语音交互与场景化主动服务，目前已与国内头部 Tier1 供应商达成合作，预计将于 2026 年第
--	---

	三季度在多款车型中首发搭载。 未来，公司将持续深化车载领域投入，双轨驱动：一方面强化 5G 与 AI 大模型的技术攻坚，引领方案迭代；另一方面依托全球布局与技术优势，为战略伙伴提供支持。 5、 公司 ODM 业务增长这么快，主要原因有哪些？ 回复：公司 ODM 业务与模组在技术、供应链、客户、渠道等方面协同性很强，能够快速实现业务导流和规模化拓展。 在技术协同方面，公司长期深耕物联网领域，有着深厚的技术沉淀，形成了从通信模组到整机设计的垂直整合能力。凭借扎实的研发团队储备和开发体系，可快速响应 ODM 客户各类定制化需求。 客户渠道协同方面，公司在物联网领域积累了庞大客户群，建立了客户深度信任关系，使得 ODM 业务拥有良好的客源基础。我们已建立的全球销售与服务网络，能够为 ODM 客户提供本地化的技术支持和售后服务，确保客户在全球任何市场都能获得及时响应。 在供应链协同方面，公司拥有自建生产基地和规模化采购优势，能在保证产品品质的同时，有效控制成本，为 ODM 客户提供更具性价比的一站式解决方案。 这些综合优势，构成了移远 ODM 业务难以复制的核心竞争力，为公司在 ODM 市场中持续发展提供了坚实保障。 6、 公司旗下的智慧农业品牌“沃地泰”有哪些进展？ 回复：智慧农业品牌“沃地泰”，作为公司旗下的智慧农业品牌，承载着“让农业更智能”的使命，目前沃地泰针对全球不同地域、不同作物种植需求，推出了一系列智能农机导航系统及整体解决方案，如 FMA 系列农机导航辅助驾驶系统、FBS 系列基准站系统、FSC200 智能模拟驾驶舱、FPS100 精准喷雾系统、FHR100 高精度打点器等系列产品。通过这些产品组合，可大幅提升农业作业精度和作业效率，并可实时监测作业数据，为高效、可追溯的数字化农业管理提供支持，助力农业管理者实现全场景数字化农业管控。
--	---

	其中农机导航辅助驾驶系统 FMA310 和 FMA210，在 2025 农业机械年度评选中斩获 “市场领先奖” 与 “技术创新奖” 两项重要奖项。FMA300 系列智能农机导航系统已成功在全球多个国家崭露头角。在哈萨克斯坦的农场应用实例中，FMA300 系统成效显著，攻克了夜间作业难度大、土地浪费多等痛点，实现了农忙时节全天候 24 小时不间断作业，同时将路径精度精确控制在±2.5cm，使播种重合率从 75%大幅提升至 97%，燃油效率也提高了 18%，为农场带来了实实在在的效益提升。 此外，公司专业的售后团队，无论是在设备安装调试阶段，还是在日常使用过程中遇到问题，都可迅速响应，为农业用户提供及时、有效的技术支持和解决方案。未来，公司还会对智慧农业产品进行持续的迭代升级，并不断拓宽产品在农业各细分领域的应用，为农业可持续发展注入动力。 7、 公司人员规模较大，以后如何进行管理？ 回复：公司会持续优化人力管理体系，构建更加高效有活力的组织机制。通过建立清晰的目标管理体系与人才评估机制，强化内部良性竞争，推动组织持续优化。通过与公司业绩深度挂钩、长期股权激励等方式在内的多元化激励机制，使员工收益与公司发展成果紧密相连。通过科学的目标分解与压力传导机制，将市场挑战转化为内部创新动力，激发每一位员工的主人翁意识，实现公司与员工共同成长。 8、 公司各项费用后续会是什么趋势呢？ 回复：公司 2025 年前三季度营业收入同比增长 34.96%，销售费用、管理费用、研发费用金额随收入规模同步增加，但各费用占收入比例相较于 2023 年和 2024 年，呈现逐年下降趋势。 为维持长期增长动能，公司在新技术、新业务等战略方向适度增加了投入，这是公司保持长期竞争力的关键。同时公司会根据业务发展进程实时进行费用管控，力求在支持技术驱动发展与提升盈利能力之间取得平衡，实现有质量、可持续的增长。
--	--

	9、 针对存储芯片价格波动，公司是否有应对措施？ 回复：公司前期已提高存储芯片备货量以应对短期波动。公司会持续跟踪市场动态，并视芯片波动情况，适时向下游客户传导，同时以积极审慎的态度做好供应链管理各项工作，适时调整运营管理策略，以减少芯片波动带来的影响，并一如既往为客户提供稳定、高质量的产品与服务。 10、 公司国内外产能占比哪个更高，海外产能规划如何？ 回复：目前以国内产能为主。公司在马来西亚建设了自有工厂，目前规划产能 2500 万片/年，同时公司在印度、巴西、马来西亚等地也有合作的代工厂，可根据订单需求灵活安排生产。
--	--