

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	2026/4/27 2026/5/12 2026/5/15 2026/5/19	
地 点	上海	
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 checked="" 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 checked="" 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	博时基金 谢泽林 东财证券 隆军德 福建广电网络投资 邹文浩 赣发基金 李俊贤 赣发投 黄超凡 赣发投 许祺祺 固信投资 沙涛 广发基金 马天诣 广发基金 马英皓 广州海珠城发 刘鑫 广州凯得投资 戴凯亮 国海创新资本 聂晨 国海证券 张建民 国联民生 魏纯 国联民生 肖怡然 国联民生 杨旦希 国联民生 袁林聪 合众资产 张看 湖南高新创投 刘敏杰	天倚道投资 陈朝全 中胜资产 李祖兵 贵源投资 凌建军 盈科资本 孙超俊 望道中观私募 储馨然 聚纯投资 彭荔 爱建证券 姜标 爱建证券 朱俊宇 中信建投 吴俊 易方达 黄蕴籍 平安养老 钱冠宇 陕投基金 姚旭 太保资管 李蕊伶 招商基金 亢思汗 恒讷致远(上海)私募 曹思杨 粤开证券 王晶 粤开证券 白茹 粤开证券 滕立颖 广州凯得 彭宁达

	湖南高新创投 刘舒斐 纽富斯 黄俊豪 纽富斯 戚锦錠 青创投 赵赫 青岛城投 李越 青岛城投 任怡 山证资管 易小二 山证资管 易振兴 上证自营 刘宁 申万宏源证券 郝知雨 新华基金 董晨阳 新时代资本 徐冠青 易方达基金 黄蕴藉 浙商证券 徐菲 中金证券 朱镜榆 湖北铁投 张军 浙江广杰投资管理 杨浩杰 浙江广杰投资管理 卢骋 东方嘉富 周辉 稠州银行上海分行 刘俊 重鼎资产 赵秋红 天瑞万合私募 王钱维	广开控股 胡润龙 新价值投资研究院 李丰 闫畅迪 林娟 陈坚峤 施学东 刘黎 崔晓勇 钱少波 王天含 李苹 金路 卢艳红 王海燕 刘万阳 董善化 蓟冬林 李丰 宋玉杰 叶家鹏 许诗琪等
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、如何分析看待 2025 年及 2026 年一季度收入、利润、毛利率表现？	

回复：2025 年公司营业收入 243.26 亿元，同比增长 30.83%；归母净利润 8.37 亿元，同比增长 42.30%。2025 年度公司业绩实现稳步增长。2026 年第一季度营业收入 67.49 亿元，同比增长 29.26%；归母净利润 1.41 亿元，环比增长 36.42%。2026 年第一季度，公司营业收入延续了较好的增长态势，同时净利润环比增长，毛利率环比也在回升。

在业务端，公司不断拓展业务版图、拉大成长边界。基本盘模组业务稳固扎实，4G 模组、5G 模组、车载模组、智能模组等主力产品保持稳步增长；同时我们不再靠单一模组业务拉动，而是形成多板块协同发展的多元业务结构，ODM 业务、天线、行业解决方案也同步快速增长、多点开花。各业务线互相赋能，整体增长的韧性和空间进一步打开，有力支撑公司营收持续稳健向上。

2、公司产品种类众多，行业应用也非常广泛，公司在战略规划上具体是如何布局的？

回复：公司定位是物联网整体解决方案供应商，构建了“1+N”业务矩阵，并在持续深化布局“硬件+算法+平台+应用”的生态协同战略。具体表现在三个层面：

第一层是产品形态延伸，从单点模组扩展至“模组+天线+方案定制”的硬件组合，不断壮大产品队伍，通过有机整合模组、天线、ODM、软件服务平台及 AI 算法等业务，持续完善以模组为核心的一站式物联网整体解决方案能力，使各业务板块实现资源共享、优势互补，实现公司现有资源的最大化利用，为客户提供从底层连接、终端配套到平台应用的全链路赋能。

第二层是技术能力叠加，将边缘计算、AI 算法、物联网平台与硬件深度融合。在硬件配套方面，公司依托全制式、多场景模组矩阵，整合天线设计与 ODM 定制开发服务，为终端设备提供标准化与深度定制兼具的通信硬件基础；在软件与算法方面，深度布局 RTK 高精度定位算

法及 AI 音视频算法，加速端侧 AI 大模型商业化落地；同时通过飞鸢物联网平台为客户提供设备管理、连接管理及数据服务，形成“模组+AI 大模型+算法+平台”的智能化一体方案，相关方案现已在机器人、高阶辅助驾驶、工业检测等领域实现商业化落地。

第三层是商业模式的升维，从“卖部件”走向“卖方案、卖服务”，盈利模式从硬件销售延伸至更多元的方式。为此，公司成立了一系列子品牌，如“睿远智行™”、“宝维塔®”、“沃地泰®”、“艾络迅™”等，重点聚焦车载、工业智能、智慧农业、智能化解决方案等。在服务延伸层面，公司提供认证与测试服务、RTK 网络校正服务、EMS 制造服务等，进一步完善整体解决方案的服务闭环。

3、 公司研发费用和人员增长主要在哪方面？

回复：公司研发费用增长是公司业务规模扩大、战略性研发投入等多重因素叠加的结果。公司立足长远发展，在 5G-A、端侧 AI、卫星通信、车载智能、ODM 等领域持续投入以保障公司技术领先优势。

2025 年公司实现营业收入 243.26 亿元，同比增长 30.83%，研发费用同比增长 16.95%，研发费用增速低于营收增速，研发投入与业务扩张保持协调。同时，2024 年研发费用占收入比例 8.97%，2025 年研发费用占收入比例 8.02%，研发投入占比呈下降趋势，体现出研发效率的持续优化。

员工数量增长主要集中在研发及相关运营支持等岗位，以支撑公司相关领域技术布局与产品创新。此外，随着 ODM、天线等衍生业务规模持续扩大，相关业务板块的销售与技术支持团队也有所扩充。

4、 公司经营性现金流流出比较大，在应收账款回款方面有哪些措施？

回复：2025 年经营活动产生现金净流出 6.58 亿，主要原因在于公司业务规模持续扩大，同时叠加部分原材料供应紧缺及价格持续上涨，为应对上述情况公司提前备货并预付货款，导致期末存货及预付款项余额较上年末大幅上升，使得经营活动现金流出增加。

公司应收账款的增长与业务规模的扩大相匹配，属于正常经营现象。公司有完善的回款跟踪机制，平均账期相对稳定，多数客户资质较好信用风险较低，历史上坏账比例也非常低，回款整体处于可控范围。公司与部分核心代理商建立了良好的合作机制，也缓解了业务扩张过程中的资金周转压力。

5、 中东地区局势变化对公司业务的影响？

回复：中东地区业务收入占比较低，相关局势变化对公司整体经营未产生明显影响。

6、 公司在积极推进模组外的各类业务，目前有哪些进展？

回复：目前，公司模组以外的多元业务已呈现多点开花的良好态势，成为公司长远发展的重要驱动力。

如 ODM 业务营收同比实现高速增长，增长势头强劲。目前，公司 ODM 业务已面向 PDA、POS 支付、FWA、两轮智能出行、BMS、AIoT 等领域的头部客户，提供 PCBA 及整机解决方案。

天线产品矩阵持续完善丰富，成功推出多款高性能小基站天线产品，覆盖透镜天线、场馆天线、室分天线及室外 ODU 天线等主流品类。相关产品获得海内外客户与合作伙伴的高度关注。未来，公司将持续加大基于新材料的产品研发投入，如新型透明产品，提升天线性能与可靠性；同时，进一步深化“模组+天线”整合优势，为客户提供一站式无线连接解决方案，提升产品附加值。

工业智能品牌“宝维塔®”深度融合了机器人、AI 与机器视觉技术，致力打造高适配性柔性制造解决方案。迭代升级 AIFex 算法模型训练平台，覆盖从图像标注到模型部署的全流程，目前已在汽车电子、智能分选、半导体等行业落地标杆项目。同时成功向汽车电子零部件厂商交付车载音频功放、智能座舱及高阶辅助驾驶域控制器等自动化组装、老化、测试整体解决方案，获多家知名 Tier1 厂商定点并完成交付。标准设备方面，全自动模组烧录机 UpCore 系列赢得国内外客户订单，为模组固件升级提供高效自动化手段。

智慧农业品牌“沃地泰®”聚焦农机精准作业，成功量产 FMA310、FMA210

系列北斗导航自动驾驶系统及 FPS100 精准喷雾产品，并创新研发智能模拟座舱，形成“导航+”产品矩阵。FMA 系列获中国农机行业“技术创新奖”与“市场领先奖”。“沃地泰®”先后亮相武汉及德国汉诺威国际农机展，获国内外市场广泛认可，在欧洲、中亚市场取得突破性进展。2026 年，公司将加速推进 FMA700 系列导航系统开发，推动精准喷雾、精量播种及智能模拟座舱等产品规模化量产，助力“沃地泰®”品牌走向全球。

物联网智能品牌“艾络迅™”也在稳步推进市场渗透。“艾络迅™”以公司自研的飞鸢物联网平台作为方案核心支撑，具备全链路服务优势，可为客户提供更高效的设备管理和更灵活的运营方式。目前，公司已为 500 多家客户提供物联网平台及软件解决方案，业务覆盖智能家居、能源、交通、农业、工业数采等领域。

AI 解决方案领域，公司聚焦“边缘 AI”与“端侧智能”，持续推出面向边缘侧的 AI 模组与解决方案，包括支持不同算力等级的模组与开发板等硬件，以及端侧大模型、音频算法、计算机视觉算法等软件方案。公司打造的“模组+AI 大模型+AI 算法+物联网平台”一体化解决方案，已在 AI 玩具、机器人、智能家居、智慧零售等领域落地标杆项目。

7、请展开介绍下公司 ODM 业务，市场上同类企业也不少，移远的优势是什么？

回复：目前，ODM 业务增长势头强劲，2025 年 ODM 业务收入同比实现高速增长，业务规模持续扩大。公司 ODM 业务已面向 PDA、POS 支付、FWA、两轮智能出行、BMS、AIoT 等领域的头部客户，提供 PCBA 及整机解决方案。其中，PDA 产品线有多个 5G 项目落地，销售收入实现数倍增长；POS 支付产品线可为客户提供 MOB 和 COB 两种合作模式，以满足客户不同需求；FWA 产品线已构建起强劲的 5G 研发和创新能力，通过品牌客户服务全球运营商；两轮车产品线已为国内多家主流厂商提供智能出行整体解决方案。

公司的优势是，公司依托模组业务积累的全球庞大客户基础与深厚技

术储备，形成了“硬件+连接+平台+应用”的完整生态体系，能够为客户提供一站式物联网整体解决方案。通过自建工厂与规模化采购带来的供应链与成本优势，以及完善的通信技术储备与全球销售服务网络，公司可高效响应客户多样化需求，显著缩短产品上市周期、降低综合成本，减少客户寻找多个供应商的协同成本。

8、公司在卫星通信领域有哪些布局？

回复：公司在卫星通信领域已形成系统性布局，核心能力覆盖三大技术路线、多元产品矩阵、前沿融合方案及行业解决方案。

在技术路线和产品矩阵方面，公司已形成覆盖 3GPP NTN、私有协议、卫星直连蜂窝（D2C）三大主流技术路线的标准模组矩阵，包含 BG95-S5、CC200A-LB、EG91 等多个产品型号。并完成了多款主力 LTE Cat 1、Cat 4 模组 D2C 功能升级，无需客户修改 PCB 设计或额外加装卫星硬件即可接入卫星通信生态。

在行业应用方面，公司瞄准卫星通信核心应用场景，打造了智能追踪、车载卫星通信、穿戴设备、应急通信终端、远洋运输五大解决方案，广泛应用于货物/野生动物追踪、荒漠/山区车载稳定通信、户外紧急求救、灾害应急通信、远洋船舶定位及海洋环境监测等场景。

在方案融合方面，公司将卫星通信能力深度融合至前沿产品中。例如，车规级 5G-A 模组 AR588MA 集成卫星通信与自适应网络信号补偿算法，确保地库、偏远山区等弱信号区域稳定连接。工规级 5G-A 模组 RG660Qx 系列支持 NB NTN 卫星通信升级，与地面网络互补，实现海洋、沙漠等无地面网络场景的稳定连接。

在配套服务方面，公司可为卫星通信模组提供天线、CMP 连接服务等配套服务，实时分析连接状态和网络性能，助力卫星物联网应用高效运行。

9、如何看待存储价格趋势以及公司后续的应对措施？

回复：公司一直在关注上游存储芯片等关键物料的价格波动情况，为有效应对存储价格波动带来的影响，公司积极寻求与全球多家供应商合作，持续动态跟踪全球存储物料的供需变化，以便更精准研判供应走势，并提前进行备货。同时公司实行关键物料多源供应体系，拓宽采购渠道、分散供应风险，保障供应链的稳定性与安全性。

此外，公司制定了销售价格调整策略，有序向下游客户传递成本压力，目前已经有一定效果，2026年一季度营业收入 67.49 亿元，毛利额环比增长 7.74%，毛利率环比提升，归母净利润环比增长 36.42%。后续，公司将持续跟踪市场变动，同时优化供应链管理与销售体系，尽力保障客户交付的同时降低供应端波动对公司利润的影响。

10、 如何平衡业务增长与管理压力？

回复：

（1）在组织管理上：分权赋能+集团支撑

公司实行业务单元独立负责制，充分授权 BU 主管自主决策，提升响应效率。集团层面提供资源与平台支持，减少对业务端微观管理，降低内部协同成本，充分激发一线活力。另外也保障了核心管理团队稳定、内部协作顺畅，有效支撑多业务线并行扩张。

（2）考核机制上：增长与效益双导向

对各 BU 同步考核营收、毛利、净利相关指标，核心管理层考核与公司业绩强绑定，保证公司规模与效益同步提升。持续优化流程、提升人均效益，推动经营策略由“规模优先”向“规模与效益平衡”优化。

（3）费用管控与效率提升

公司内部推动 AI 数字化提效，在研发、运营、生产等各业务流程环节降本增效，并将成熟的提效经验在各部门推广复用。人员扩张与业务发展进度严格匹配，并向重点研发及业务领域聚焦。

(4) 业务拓展：稳健拓新、及时止损

每年审慎评估新领域的拓展，确保资源聚焦与风险可控。新领域优先选择与模组主业协同、客户重叠度高的方向，降低拓展难度与管理成本。建立定期复盘与退出机制，对长期不达预期、与公司能力不匹配的业务及时收缩，严控风险。

(5) 制造与供应链能力

构建全球化弹性制造体系（常州、赣州、临沂、马来西亚四大自有工厂+合作代工厂），全球多地多范围的制造基地，不仅能够保证产能灵活调配与供应链稳定，也大幅提高了全球供应链韧性。这种“以本地化服务全球化”的交付网络，能够深度贴近客户，全面提升物流与售后的响应速度。

通过上述组合机制，公司在保持增长的同时，可有效平衡管理压力。

11、 公司 26 年毛利和净利率能企稳回升吗？

回复：毛利率和净利率提升需要综合考量行业竞争格局、原材料价格走势、产品结构优化、企业运营效率提升等多重因素。公司将继续通过以下措施提高经营质量和盈利水平：

(1) 持续丰富和完善“1+N”业务矩阵：以模组为基石，车载、工业智能、智慧农业、天线、ODM、AI 解决方案等多元化业务协同发展，从“卖部件”走向“卖方案、卖服务”，盈利模式从硬件销售延伸至更多元的方式；

(2) 继续执行价格传导策略，优化供应链管理与销售体系，尽力保障客户交付的同时降低供应端波动对公司利润的影响；

(3) 做好费用管控与效率提升：对项目立项加强审核，审慎评估新领域的拓展，确保资源聚焦与风险可控；对各个 BU 加强考核，促进效益与规模同步提升；同时公司内部推动 AI 工具使用以提升运营效率。

未来公司将继续聚焦主营业务，努力实现规模与效益的均衡发展，为

股东创造长期、可持续的价值。

12、公司和飞利浦的诉讼是否有最新进展，以及对公司的影响？

回复：2026年2月，公司收到欧洲统一专利法院海牙地方法院的程序令，因专利侵权纠纷，荷兰皇家飞利浦有限公司（以下简称“飞利浦”）向法院提起诉讼。公司与飞利浦在欧洲的专利侵权纠纷案件，目前尚未开庭审理。

2026年3月，美国特拉华州地区法院批准了飞利浦此前对公司提起的两起专利侵权纠纷案件的修正诉状。两起案件均起源于2020年12月，两案共主张公司侵犯其10项美国专利。自2021年至2025年初，上述两案基本处于搁置状态：其中一起案件因美国国际贸易委员会（ITC）发起的平行调查而于2021年2月中止审理，2022年7月，ITC调查以移远胜诉告终；另一起案件也因双方联合请求推迟而未设定实质性排期。此后两案均无实质性进展，双方仅定期提交联合状态报告。截至目前，鉴于公司通过多方复审程序（Inter Partes Review）及ITC程序成功挑战了多项涉诉专利的有效性，飞利浦已相应缩减其权利主张范围，由最初的10项专利主张缩减至6项专利。2025年10月，飞利浦提交了修正诉状，新增三项新诉讼请求：（1）请求法院裁定全球FRAND特许权费率的积极申诉；（2）指控公司在许可谈判期间违反诚信谈判义务的索赔；（3）不正当竞争及不当得利的索赔。2026年3月，法院批准了飞利浦的修正诉状。

飞利浦美国及欧洲诉讼案件尚未开庭审理。各案原告均未列明具体赔偿金额，且相关专利的有效性、标准必要性及侵权认定尚待法院审查。目前公司生产经营正常，未因本次诉讼受到重大影响。公司将依据企业会计准则的要求和实际情况进行相应的会计处理，同时密切关注案件进展，严格按照法律法规及信息披露规则的要求及时履行信息披露义务。