

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	2026/6/2 2026/6/17	
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 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	湖北省铁路发展基金有限责任公司 吴迪、柯高、张军 国信证券 熊莉、彭蓬	
公司接待人员	董事长、CEO 钱鹏鹤 董事会秘书 郑雷 证券事务代表 王凡 投资者关系 葛英华	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者问题与回复</p> <p>1、 公司相对于竞争对手的优势有哪些？</p> <p>回复：公司坚持全球视野，为全球物联网客户提供综合解决方案，构建“1+N”业务矩阵：以模组为基石，天线、ODM、智能化解决方案、软件服务平台等多元化业务协同发展。公司从各个环节培养全方位竞争力，主要体现在以下两大方面：</p> <p>（一）一站式物联网整体解决方案能力</p> <p>公司作为全球领先的物联网整体解决方案供应商，持续深化“硬件+连接+平台+应用”的生态协同战略，通过有机整合模组、天线、ODM、软件服务平台及 AI 算法等业务，构建了以模组为核心的一站式物联网整体解决方案能力，各业务板块实现资源共享、优势互补，为客户</p>	

提供从底层连接、终端配套到平台应用的全链路赋能。

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，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。

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。

## （二）全球化能力—全球研发、全球制造、全球服务

公司坚持国际化战略，业务覆盖 150 多个国家和地区，销售渠道遍及中国、欧洲、北美、亚非拉等全球各地，并与全球主流运营商及产业链伙伴保持紧密合作，为海量终端客户提供稳定的入网能力，保障千行百业有网可联。

在研发端，公司在全球拥有八大研发中心，可有效缩短“客户需求—产品定义—准入落地”的反馈链路，就近为欧洲、北美、亚太等区域客户提供本地化、高效率的技术支持与开发服务。公司作为 3GPP 全球蜂窝移动通信标准化组织成员，参与和推动了 NTN、定位、V2X、XR、覆盖增强、网络节能等多个技术特性落地 5G 标准，并积极开展 AI/机器学习、通信感知一体化和面向 6G 的关键技术研究，布局高价值专利。同时公司依托全球超 15,000 平方米实验室、17,000 余台测试设备及超 8,700 项全球认证，构建了严格的全球高品质管控体系。

在制造端，公司打造了“自有工厂+合作代工”的弹性供应体系。目前公司布局了常州、赣州、临沂与马来西亚自有工厂，同时与全球多地代工厂合作。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。此外，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。

在服务端，公司提供覆盖强制性、运营商及一致性认证的全类别认证测试服务，助力客户跨越国际市场准入门槛，保障终端应用的高可靠性与全球合规性。此外公司具备专业的技术支持团队，可为客户提供从样机到模组开发的全方位服务，并通过线上线下 7×24 小时高效响应，及时解决全球客户需求，全面消除客户的后顾之忧。

## 2、公司的未来战略规划？

回复：公司作为物联网整体解决方案供应商，目前已构建了“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：

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，整合模组、天线、ODM、软件服务平台及 AI 算法等业务，完善以模组为核心的一站式物联网整体解决方案能力，实现各业务板块资源共享、优势互补，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。

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。硬件上依托全制式、多场景模组矩阵，整合天线设计与 ODM 定制开发服务；软件与算法上深度布局 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，通过飞鸢物联网平台提供设备管理、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，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。

商业模式升维：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方式。成立“睿远智行™”、“宝维塔®”、“沃地泰®”、“艾络迅™”等子品牌，聚焦车载、工业智能、智慧农业、智能化

解决方案等领域；提供认证与测试服务、RTK 网络校正服务、EMS 制造服务等，完善整体解决方案的服务闭环。

未来公司目标是搭建一个物联网平台，可为客户提供软硬件产品、解决方案以及各类服务，全方面满足客户的物联网需求。

### **3、 公司对研发费用增长的评估？**

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。

物联网行业技术迭代迅速，近年新兴应用场景（如 AIoT、边缘计算、RedCap、卫星通信等）不断涌现。公司需要持续投入以保持技术前瞻性和产品竞争力，并支撑公司长期发展。同时，随着公司营收规模的不断扩大，公司将通过规模效应、效率提升和结构优化，努力使研发费用率保持在合理且健康的水平。

### **4、 公司经营性现金流流出比较大，有哪些应对措施？**

回复：经营性现金流流出比较大，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。针对公司经营性现金流流出较大的情况，公司采取了以下应对措施：合理调整备货策略，结合下游客户需求、订单节奏以及上游原材料市场走势综合调整备货策略，平衡存货规模与供应链波动应对需求；强化应收账款回款管理：公司目前已建立完善的回款跟踪机制，平均账期相对稳定；同时与部分核心代理商建立良好合作机制，缓解资金周转压力。

公司通过资源整合、供应链管控与费用动态优化等方式全面提升运营

效率，长期助力现金流改善。

#### **5、公司在车载领域的布局？**

回复：公司在车载领域已形成全域产品布局，涵盖智能座舱模组、车载通信模组、C-V2X 模组、高精度定位模组、车载 Wi-Fi/蓝牙/UWB 模组、车载天线、蓝牙协议栈、LXC 虚拟化座舱软件方案、TCU 网联方案、AR 脚踢尾门雷达方案、车载综合解决方案，广泛赋能智能座舱、辅助驾驶、车路协同等六大典型应用场景。目前，公司车载业务已成功为全球超 40 家主流车企实现规模化量产交付，并与超 60 家 Tier1 供应商建立深度合作关系。

比如智能座舱方面，随着 AI 算力持续跃升，公司已推出 5G 智能座舱模组 AS830M、AS900P 等多款产品，支持主流 AI 大模型端侧部署；并率先发布支持 LXC 容器的智能座舱方案，打造更轻量化、更安全的座舱融合架构。目前，公司已与多家汽车主机厂及 Tier1 客户深化合作，面向车企提供“舱泊一体”“舱联融合”的域控解决方案，构建个性化、可持续进化的智能座舱体验，赋能下一代智能座舱的沉浸式交互与安全体验。

车规级 Wi-Fi&BT 模组已实现从 Wi-Fi5 至 Wi-Fi7 的多技术、多成本等级全面覆盖，单蓝牙产品已升级支持蓝牙 6.0 标准。同时，自研蓝牙协议栈 DynaBlue 已导入量产，可与智能座舱方案形成深度耦合；低功耗蓝牙模组可满足无钥匙准入应用和舱内成员检测等需求，为新一代数字钥匙提供更高定位精度和安全性。智能钥匙全套解决方案已获国内头部车企定点。此外，毫米波雷达产品已成功落地汽车领域，并同步赋能两轮与四轮出行场景。

#### **6、公司的 ODM 业务发展情况与核心优势？**

回复：公司依托全球丰富的 IOT 资源，持续构建并完善研发、设计、生产等全链条能力，积极拓展行业应用与服务。近两年 ODM 业务收入均实现速增长。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。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。

此外，ODM 业务与现有业务深度协同，全球庞大的模组客户基础为 ODM 业务提供了丰富的客户资源和需求入口。同时，公司自建工厂、规模化采购带来的供应链与成本优势，通信技术储备和销售服务网络，可高效响应 ODM 客户的多样化需求，为 ODM 客户显著缩短产品上市周期，降低综合成本。因此，ODM 业务不仅是公司新的增长曲线，更是强化客户粘性、提升整体解决方案价值的重要驱动力。

#### **7、 公司的产品业务非常丰富，如何平衡投入产出？**

回复：在平衡投入产出方面，公司会综合采取以下措施：

第一，深化业务矩阵协同效应。以模组业务积累的全球客户基础与渠道资源为依托，推动天线、ODM、解决方案、增值服务等业务板块协同发展，提升单一客户的 ARPU 值，摊薄获客与研发边际成本。

第二，强化研发项目全生命周期管理。公司已建立研发项目立项、评审与全生命周期管理机制，围绕核心优势、市场需求、盈利预期、产业协同和长期战略等维度进行综合评估，强化项目投入产出比管控，并审慎评估新项目拓展，确保资源聚焦与风险可控。

第三，推动运营效率提升。组织管理与考核机制优化方面，实行业务单元独立负责制，充分授权 BU 主管自主决策，集团层面提供资源与平台支持，降低内部协同成本。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复用成熟经验；人员扩张严格匹配业务发展进度，资源向重点研发及业务领域聚焦。

#### **8、 公司 AI 业务发展如何？**

回复：公司始终将 AI 业务视为核心战略方向之一，聚焦“边缘 AI”与“端侧智能”，以“模组+AI 大模型+AI 算法+物联网平台”为核心架构，持续推动 AI 技术从单点突破走向全场景商业化落地。

在硬件层面，公司已推出支持不同算力等级的 AI 模组与开发板产品矩阵。2025 年，公司推出支持 5G R16 及 DeepSeek-R1 模型接口的 RG620UA-EU 模组，以及符合 3GPP R18 标准、支持与专用 NPU 芯片整合的 RG660MK 系列模组，赋予终端设备强大的边缘 AI 运算与交互能力。同时公司大力拓展开发者生态，推出 Quectel Pi 系列智能主控板产品。公司依托智能模组、AI 大模型、智能主控板、算力卡及自研算法，打造了覆盖旗舰、高端、中端、入门全层级的端侧 AI 方案，广泛应用于金融支付终端、工业智能、智慧零售、机器人、AI 玩具、割草机等众多场景。2026 年公司还规划了 100TOPS 及以上算力的智能模组产品，以满足客户在端侧 AI 不断增长的算力需求。

在软件与平台层面，公司深耕 AI 音视频算法，覆盖人脸、图像、OCR、音频及多模态等关键领域，推出端云融合的 Agentic IoT 解决方案，率先实现端侧 AI 大模型商业化落地。为降低开发门槛，公司推出 QuecPython 低代码框架，兼容多协议通信模组。2026 年初，AlgoStore 算法超市与 AI Playground 用户体验平台正式上线，企业及开发者可如同“选购商品”般便捷获取适配的 AI 算法。

在应用落地层面，公司 AI 解决方案已在多个领域打造标杆案例。机器人方面，方案已落地商业服务、医疗、农业、家用、四足及人形机器人等多领域；AI 玩具方面，与头部品牌合作推出多款爆款产品；AI 眼镜方面，2025 年助力 AR 头部客户实现万台级出货。2026 年，公司计划推出 5G+AI+AR 一体化方案，采用本地处理与云端协同架构，进一步提升算力与响应速度。