

证券代码：300590 证券简称：移为通信

上海移为通信技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☒媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（网络电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华夏时报赵奕。
时间	2025年08月02日 10:00
地点	邮件沟通
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书 贺亮
投资者关系活动主要内容介绍	一、半年报数据显示贵司业绩发生较大变化，其中主要受关税政策影响。在应对关税问题上，贵司采取了哪些具体措施来降低影响？这些措施的实施效果如何评估？后续是否有新的应对策略？ 答：在应对关税问题上，公司采取了一系列积极有效的措施。首先，我们加速推进产能的全球化发展，已将部分产品生产转移至越南、印尼等地区，降低单一区域政策变动带来的冲击，其中越南工厂已正常交货近二年，印尼工厂产能也将在下半年逐步释放，在一定程度上满足了客户产能分散布局的需求。通过实地走访客户，获取到了积极信号，市场呈现出复苏趋势。 其次，公司大力拓展客户结构与市场多元化。在持续深耕北美、南美、欧洲等传统优势区域的同时，积极开拓“一带一路”沿线国家市场，同时紧抓国内政策契机，如针对电动两轮车新国标（2025年9月实施）推动的智能终端强制预装需求，已与国内头部车企达

	成合作，重点发力国内两轮车智能化终端等新品类，落实“国内国际双循环”策略，目前新兴市场业务增长态势良好。 再者，针对核心零部件进口依赖问题，公司一方面加强对供应商所在国政治经济风险的跟踪，提前进行战略储备，以应对供应周期波动及价格上涨带来的交付延迟与成本压力；另一方面从2020年开始部分核心料件“国产替代”，目前效果良好，既能达到客户质量要求，同时也在一定程度上降低了产品成本，保证了公司稳定的高毛利率水平。 后续，公司将持续关注全球贸易政策动态，进一步优化全球生产布局，探索更多具备成本优势与政策稳定性的区域布局产能；同时，深化与客户合作，共同探讨更多应对关税的解决方案，通过新产品、新技术拓展更多新应用场景和新客户。 二、资产管理信息智能终端营收同比断崖式下跌54.80%，而动物追踪溯源产品和视频车联网等新兴业务却实现了显著增长。公司基于怎样的战略考量进行业务布局调整？未来各业务板块在公司整体战略中的地位和发展方向是怎样的？ 答：公司业务拓展主要基于对市场趋势的精准把握与自身技术优势的深度挖掘。资产管理信息智能终端营收下滑，主因区域市场关税政策使客户需求转入观望；随着海外工厂启用，有望有效应对关税冲击。动物追踪溯源、视频车联网等新兴业务增长，则得益于提前布局物联网细分领域：前者因全球对食品安全、动物健康及生态保护的重视需求激增，公司凭借物联网通信与定位技术积累快速切入；后者借通信技术进步、智能交通发展及车辆智能化需求，通过加大研发实现爆发式增长。 未来，车载信息智能终端仍是核心板块，公司将持续投入研发推动智能化升级，集成ADAS（高级辅助驾驶）、DMS（驾驶员监测）、BSD（盲区监测）等智能预警系统，提升车辆安全与管理智能化水平以巩固市场地位。资产管理信息智能终端业务将通过优化产品结构、重点开发关税影响较小区域及深化应用恢复增长，聚焦高附加值定制化产品提升盈利能力。动物追踪溯源、视频车联网等新兴业务作为增长引擎，将加大研发投入（含卫星定位技术）并拓展场景：动物追踪溯源延伸至野生动物保护、宠物精细化管理；视频车联网向车路协同、智能物流拓展。同时探索与AI技术融合，提升竞争力与市场占有率。公司ECALL类产品应急灯已通过DGT3.0认证，
--	---

	获西班牙及部分欧盟市场准入，未来将持续探索物联网新应用领域赋能发展。 三、贵司在2025年上半年成立了专注于前沿产业投资的全资子公司，孵化与人工智能相关的技术和产品。目前该子公司的运营情况如何？在人工智能领域的布局对公司未来业绩增长的预期贡献是怎样的？ 答：公司于 2025 年上半年成立的全资子公司 —— 上海移为智联科技发展有限公司，目前运营状况良好，各项孵化工作正在有序推进。其旗下子公司上海布谷元创科技有限公司专注于AI潮玩相关领域创新，瞄准年轻消费群体的智能化需求，致力于开发基于智能体的数字人技术、AI交互潮玩产品等轻量化硬件。目前已组建专业的研发与运营团队，在技术研发方面取得阶段性成果。 在人工智能领域，公司将聚焦AI技术的创新应用落地，重点推进两大方向： 深耕视觉算法研发，赋能车辆驾驶场景，重点布局 ADAS（高级驾驶辅助系统）、DMS（驾驶员监控系统）和 BSD（盲区监测系统）； 拓展AI潮玩赛道，结合年轻消费群体偏好与智能交互技术，深化数字人技术与硬件的融合创新。 公司坚信技术是未来发展的核心引擎，目前已构建覆盖卫星通信、蜂窝通信、Lora/Lora WAN通信、惯性导航、AI 算法、E-Call 紧急呼叫系统、T-Box 车载终端、辅助驾驶等多领域的技术矩阵 —— 这既是对当下技术趋势的精准把握，更包含对未来 5-10年产业变革的预判与布局。公司以技术先进性为核心战略，通过持续加大研发投入、组建跨学科创新团队突破技术瓶颈，在快速迭代的产业浪潮中保持领先。依托持续迭代的技术体系，公司为全球客户提供从底层技术支撑到场景化落地的全栈式解决方案，助力其在智能化、网联化竞争中抢占先机、扩大市场份额。长期来看，人工智能领域布局将进一步提升公司智能解决方案实力。 四、截至2025年上半年，持有贵司股票的机构家数仅为1家，相比2024年同期的52家大幅减少。贵司认为是什么原因导致机构投资者对公司前景持谨慎态度？贵司计划如何改善这种局面，提升机构投资者的信心？
--	---

	答：公司始终重视股东回报，对未来发展充满信心。机构投资者家数，请以公司公告为准。 为了进一步提升机构投资者信心，公司将从以下几个方面着手：首先，全力提升业绩表现，持续推进应对关税的各项措施，降低关税对业务的影响，加大新兴业务拓展力度，推动动物追踪溯源产品、视频车联网以及AI相关业务形成新的业绩增长点。其次，加强与机构投资者的沟通交流，积极举办投资者交流会、电话会议等活动，及时、准确地向机构投资者传递公司的战略规划、业务进展以及未来发展前景，邀请机构投资者实地考察公司的研发中心等，以便投资机构更全面地了解公司的发展逻辑。再者，强化公司治理与信息披露，进一步完善公司治理结构，提升运营效率与透明度，确保信息披露的及时性、准确性与完整性，减少市场对公司的信息不对称，增强机构投资者对公司的信任。此外，公司重视股东回报，共享发展成果，可持续发展的同时，为股东创造了长期、稳定的回报，2024年度现金分红达1亿元，上市后累计分红3.9亿元，占净利润比35%。 五、全球供应链的不确定性对贵司生产和交付产生了哪些影响？贵司在供应链优化和风险应对上有哪些具体举措？ 答：全球供应链的不确定性给公司生产和交付带来了诸多挑战。公司一方面加强对供应商所在国政治经济风险的跟踪，并通过签订长期供应协议、进行战略储备，以应对供应周期及价格波动带来影响；另一方面从2020年开始部分核心料件“国产替代”，目前效果良好，既能达到客户质量要求，同时也在一定程度上降低了产品成本，保证了公司稳定的高毛利率水平。公司越南、印尼代加工厂产能已逐步释放，公司是“轻资产、高研发投入”企业，依托于可迅速扩大中国及海外代加工厂供应链的优势，能保证产能的灵活性。
附件清单（如有）	无
日期	2025年08月02日