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** | 2023/4/24 | |
| **地 点** | 线上 | |
| **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** | 上投摩根基金、华夏基金、民生证券、西南证券、西部证券、浦银安盛基金、融通资产、中欧基金、海富通基金、浙商证券、中加基金、国盛证券、方正证券、鸿道投资、国金证券、兴证全球基金、天弘基金、易方达基金、景顺长城基金、中信建投证券、Arohi资产、平安保险、泰康保险、中海基金、圆信永丰基金、长江证券、鹏华基金、东北证券、华泰证券、银华基金、申万宏源证券、彬元资产、建信基金、中金证券、中信资管、民生证券、华泰证券资管、中银基金、华安证券、广发基金、弘盛资本、长江养老保险、重阳投资、南方基金、东方红资管、工银瑞信基金、混沌投资、慎知资产、高毅资产、东方证券资管、中国人寿保险、国信证券 | |
| **公司接待人员** | 董事长兼总经理 钱鹏鹤  董事会秘书 郑雷  市场总监 何刚 | |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、问题交流**   1. **请公司分析一下今年一季度的营收和净利的情况，以及毛利率环比变动的原因。**   回复：一方面受市场环境的影响，市场需求还没有完全恢复，同时一季度低速率产品出货量较大，该系列产品价值量相对偏低，所以今年一季度较去年同期增长不是很明显。净利方面，因为公司布局了一些新的业务和产品线，比如ODM、云、GNSS、天线等，为了以后这些业务能给公司收入带来新的增长点，所以对应的人员成本等研发投入较大。毛利率环比有所下降，主要受到产品结构的影响，三月出货量是创公司历史新高的，但其中低毛利率产品较多，高毛利率的产品占比有所下降。   1. **公司投入的新的业务领域及产品线有哪些？何时有明显的回报情况？**   回复：现阶段，公司在智能模组、AI算力模组、短距离模组、GNSS、天线、ODM、云平台等领域均在做持续性的投入。ODM业务团队目前有400多人，大约有160个项目同时在开发，22年ODM业绩同比增长了280%以上，天线业务线开发了几百种天线产品，非常受客户欢迎，这些业务增长都快的；另外云业务也已经积累了500多家客户，新的产品线项目阶段包括开发、测试、认证等，需要较多的研发投入，需要一定的回报周期。  公司涉及的下游行业领域比较分散，也有利于风险的分散。万物互联时代，公司想做的是依托科技创新优势以及模组庞大的客户群，去推动产品延伸，进而提升公司的综合竞争实力。公司布局的业务领域行业空间都非常大，我们希望这些领域未来都像我们现在的模组业务一样，做到业内领先。基于现有的客户群优势，公司在与客户的密切沟通中去发掘更多的需求，及时抓住客户提供的新的业务机会，积极地做前期投入布局。  另外公司前装业务已经赢得了越来越多的长期的订单，我们车载产品线越来越齐全，比如车载智能模组、Wi-Fi&BT 模组、GNSS 定位模组、UWB 模组、车载天线等。汽车一般上市周期都比较长，有些汽车从开发到测试到认证到量产，需要三到五年时间。车载业务我们布局较早，现在已经为全球 60多家 Tier1 供应商和40多家全球知名主流整车厂提供服务，其中包括一些全球Top级车厂。  此外，5G、AI等领域的智能化方向不可阻挡，未来公司的这些产品线的前期投入都将带来连续性的业绩贡献。   1. **相较于去年第四季度，今年一季度研发费用较大是由于物料折耗还是其他因素？一季度管理费用变动的原因是什么？海外出差更加便利，销售费用是否会有大幅跳升？**   回复：（1）研发费用增加主要还是人员费用比较大。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，为新业务线做人才储备。（2）管理费用较去年同比增加主要是随着公司业务规模扩大，人员费用增加以及长期资产的摊销增加。（3）销售费用的变化趋势是跟业务收入情况呈同比变化的。随着业务收入规模的增加，销售费用会相应增加。国内销售人员去海外出差导致的销售费用不会在短期内出现较大幅度的跳升，因为公司在海外设立了多个销售中心、研发中心，配备了本土化的专业团队支持当地业务的拓展。产品端、软硬件测试端人员会出差海外，贴近客户前线，满足客户现场技术支持的需求。   1. **今年全年净利润率的预期展望如何？**   回复：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，虽然研发投入比较大，但是公司还是会朝着持续改善净利润率的方向努力。   1. **二季度的业绩展望情况？**   回复：短期看市场经济还在逐步恢复，二季度业绩情况请关注后续的半年度报告。   1. **公司现金流为正的原因是什么？**   回复：一方面，海外业务的客户回款比较及时；另一方面，公司存货没有大幅增加，供货的紧张情况相比之前缓解。   1. **公司人员构成的情况？多少在模组业务，多少在新业务线？**   回复：截至2022年底，公司技术人员有4,520人，2022年新增技术人员中有40%左右为新业务线人员。   1. **公司未来新的增长动力来自哪些方向？**   回复：下游很多市场需求都还是有一定的增长。汽车前装、智能、5G增长空间都比较大。5G刚开始，时间还不算长，应用面还不算广。汽车前装从4G到5G的切换需要一定的时间，现阶段，5G的价格更高，国内客户从4G向5G的转换会受到一些短期影响。公司一直致力于客户群孵化，将触角延伸遍及物联网的各个领域，成就10倍、20倍的目标，提升公司综合技术能力。   1. **公司对于财务统筹管理的策略是什么样的？在企业资源有限的情况下，新产品立项如何筛选项目？**   回复：公司已经在做成本及费用的管控。公司每个季度会召开专项会议，评估项目的投入产出情况，并且针对市场行业新的大方向做讨论，根据现有资源进行合理分配。随着工业智能化、农业智能化的发展趋势，在新的业务领域，公司可以做的非常大。未来把这些领域的优势拼在一起，公司的综合优势将逐步凸显。   1. **公司投资12.5亿建设总部大楼是基于什么考虑？**   回复：这只是预计投资金额，不超过人民币12.50亿元（含竞购土地使用权金额）。目前公司上海的员工分散在多个大楼，很多时候不方便沟通，公司在泗泾买了块地，建设公司总部大楼，用于办公、研发等，公司所有员工可以集中在一起，沟通效率、凝聚力都会增强，这也是符合公司长期发展规划的。对外投资资金根据项目具体需要分期投入，不会对公司主营业务、持续经营能力及资产状况造成重大不利影响。 | |