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** | 2025/9/2 2025/9/3 2025/9/8 2025/9/15 2025/9/19 2025/9/22 2025/9/23 2025/9/24 2025/9/28 2025/9/30 | |
| **地 点** | 上海、常州 | |
| **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** | 国寿安保基金 祁善斌  国联安基金 苗瑜  国泰海通证券 沈书琪  国泰海通资管 于歆  国华兴益保险资管 孙玥  浦银安盛基金 涂妍妍  浦银安盛基金 柯聪伟  中银基金 邵璟璐  中航信托 张清清  西部利得 陈保国  西部利得 王邵哲  西部证券 庄自超  山证资管 易振兴  东证资管 秦绪文  南华基金 周元欣  贡戛基金 李健  天榕基金 郑博  云投资本 刘娟秀  云投资本 张雪东  凯石基金 林之  申万宏源证券 范鹏飞  申万宏源证券 祁映杰  申万宏源证券 刘紫荃  申万宏源证券 周嘉凯  申万宏源证券 刘弓长  申银万国创新证券 杨瑜宝  华源证券 刘俊  华源证券 郗朋  华泰资产 郑金镇  华西银峰 杨轶捷  华泰保兴基金 刘斌  华安资管 胡杨  华安资管 王治  华创自营 黄子宸  天风证券 杜玙  东吴基金 汤立其  东吴人寿保险 冯佳怡  中银资管 刘航  中信资管 张力琦  汇丰晋信基金 吴培文  汇丰晋信基金 豆怡凡  利幄基金 孟舒豪  朴拙资本 谭雄天  上海国盛资本 蒲建川  上海朴道投资 钱宇铮  上海乘是资产 李泰  上海同犇投资 李智琪  上海原点资管 吴嘉桐  上海宝源胜知投资 李俊彦  上海沃珑港资管 李翔宇  上海甄投资管 王浩  上海岙夏投资 周志康  上汽颀臻 黄杨  上海证券 林璟  上海宽远资管 张浏  上海益昶资管 李艳  上海昱奕资管 刘布雷  上海杉玺 修强  上海相生资管 王典  广东恒阔投资 张津源  广东恒阔投资 何馥伶  广东恒阔投资 杨景发  广东恒阔投资 王子莹  广东恒阔投资 蒋宗晟  广东恒阔投资 徐静睿  苏通创投 蔡振兴  苏通创投 刘炜  勤辰资产 郑博宏  路博迈基金 张子豪  银河基金 刘东勃  泰信基金 吴秉韬  圆信永丰基金 钱嘉隆  泉果基金 张希坤  积发基金 谢桂  仁桥资管 郭航  宁波宝隽资管 董一平  弘毅远方基金 包戈然  明溪资产 姚远  正心谷资本 常晟  蜂巢基金 徐嶒  翀云投资 俞海海  浙江壁虎投资 张小东  北京相聚资管 古铭晏 | 中电科投资 李畅  中电科投资 郑雨晨  中电科投资 陈鑫  汇添富基金 卞正  汇添富基金 劳杰男  汇添富基金 曹诗扬  汇添富基金 李宁  粤开资本 龚展艺  粤开资本 李勇杰  复星高科 何宇超  复星高科 蔡雨洋  世嘉控股 施学东  世嘉控股 徐春来  世嘉控股 王俊杰  宁波宝隽基金 王一达  富达基金 覃晓曦  保宁资本 唐旨怡  淳厚基金 朱颜小悦  泉果基金 张希坤  大朴资产 马迪  长生人寿 王新元  蜂巢基金 张浩森  凯得投资 戴凯亮  凯得投资 景志明  顶天投资 李胜敏  林拙投资 曹思杨  东方嘉富 陈晓禾  粤科金融 封华  粤科金融 蚁剑  宝弘景 胡佳平  国泰租赁 田永新  湖南聚力财富 李恩德  银河投资 吕云龙  安亚资本 倪文超  国海创新资本 聂晨  西安瑞鹏资产 李嘉驰  轻盐创投 潘凡烨  轻盐创投 廖志文  新时代资本 王冰  新时代资本 徐冠青  君和资本 张兴泰  北方工业投资 琚欣然  浙江广杰投资 杨浩杰  浙江广杰投资 阮经天  江西金控 曾文博  江西金控 邢博源  江西金控 徐华先  江西金控 郭心悦  南昌产投基金 杨淦伊  南昌产投基金 潘筱琦  陕西投资基金 姚旭东  赣州发展集团 幸荫宇  赣州发展集团 黄超凡  赣州发展集团 赖俊杰  安徽国控 张滢月  安徽国控 钱谦  安徽国控 沙涛  安徽国控 杨灿  杭州城投资本 周炜  杭州城投资本 寇碧松  杭州城投资本 黄开乐  湖北铁投 张军  湖北铁投 王小梅  湖北铁投 柯高  苏州高新投资 熊燕  苏州高新投资 洪玉玲  苏州高新投资 高俊  湖南高新创投 刘舒斐  石家庄茁安投资 李建朋  常州投资集团 彭勤学  广州开发区控股集团 彭昊  青岛城投金控 李越  青岛城投金控 王眉盈  江苏高投 郭赛  南通产投 钱炜  台州城投 李政昊  台州金控资管 徐嘉威  浙江农发 史成超  铜冠投资 王慧婷  铜冠投资 陈宇  瑞达基金 洪嘉蓉  庆涌基金 王轶威 |
| **公司接待人员** | 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. **在卫星通信领域，公司有什么战略布局？**   回复：在卫星物联网领域，公司布局了丰富的产品，包括支持私有协议及IoT NTN的卫星通信模组。其中公司多模卫星通信模组BG95-S5是全球首个获得Skylo认证的卫星通信模组，支持“卫星+蜂窝”双模通信，可用于资产追踪、可穿戴设备等领域。除了卫星通信模组，公司还配套天线、CMP连接服务等，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。   1. **近几年公司营收增速挺快的，主要贡献增量的是哪些板块？**   回复：近年来公司营收的快速增长，是传统优势的模组业务与新兴布局的整体解决方案共同发力的结果。LTE模组、车载模组、5G模组、智能模组、GNSS模组、Wi-Fi模组等模组业务持续增长，天线、ODM、智能化解决方案等业务规模亦在不断扩大。  其中，车载业务是公司重要的增长引擎之一。公司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。  无线网关业务增长速度也很快。随着5G网络覆盖的完善和应用场景的丰富，5G模组在工业网关等领域的应用越来越广泛。在5G与AI加速融合的过程中，公司推出的5G模组、AI算力模组可无缝对接AI大模型，支持集成高精度语音识别模块，为FWA和MBB用户解锁全新的智能语音交互体验，有力支撑CPE、工业路由器等设备实现高速、低延迟的5G接入。  ODM业务方面，公司已为行业PDA、POS支付、FWA、两轮智能出行等领域的头部客户提供PCBA和整机解决方案。2024年，该业务收入同比增长超过70%，并在2025年上半年继续保持强劲势头。  在工业领域，公司推出工业智能品牌宝维塔™以及旗下核心产品——AI算法平台「匠心」、可视化部署工具「匠准」，以及AI视觉解决方案。在农业领域，公司推出农业智能化品牌“沃地泰”，已广泛应用于海内外多个农业区域。此外，公司也在积极拓展AI眼镜、AI机器人、AI玩具等新兴领域，这些领域的市场规模都很大。未来，公司将继续把握物联网的发展机遇，为客户提供更先进、更全面的物联网产品与服务。   1. **公司海外产能的布局情况如何？**   回复：公司已构建“自有工厂+合作代工”的立体化生产布局。为更好地支持持续增长的海外市场，公司已在马来西亚投资设立自有工厂，目前正处于产能爬坡阶段。设立马来西亚工厂将进一步增强全球供应链的抗风险能力。公司还持续加强全球化代工厂合作网络，与包括马来西亚、巴西、印度等在内的全球多地优质代工厂合作，确保产能的灵活性与全球供应的稳定性。   1. **公司对未来研发费用率的趋势有何展望？**   回复：物联网行业技术迭代迅速，新的应用场景（如AIoT、边缘计算、RedCap、卫星通信等）不断涌现。公司必须持续投入以保持技术前瞻性和产品竞争力。公司将继续坚持对研发的战略性投入，这是公司长期发展的必然选择。同时，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，最终实现公司核心竞争力和盈利能力的同步提升，为股东创造长期、稳定的价值回报。   1. **公司GNSS产品的应用领域主要有哪些？**   回复：公司在高精度定位产品领域持续丰富产品应用，推出面向精准农业、测量测绘等领域的单北斗高精度定位模组LG291P和高精度定位定向模组LG581P。此外，随着组合辅助驾驶迅猛发展，公司凭借先发优势及优越的产品性能，获得了越来越多的定点项目和量产增量。目前，涵盖GNSS、IMU、RTK算法、DR算法、功能安全等核心技术的产品与解决方案已全面导入客户终端中。尤其是LG695P支持L-Band能够接收卫星播发的差分改正信息，进而满足在无4G、5G覆盖场景下（如沙漠戈壁、草原浅滩、海洋环境）的高精度定位需求。该L-Band产品现已实现量产交付，并率先在消费乘用车市场搭载并应用，进一步巩固了公司定位产品在组合辅助驾驶领域的领先地位。   1. **ODM业务现状和未来增长展望？**   回复：公司不断构建和完善研发、设计、生产等能力，并积极拓展行业应用与服务。2025年上半年ODM业务持续保持强劲增长。目前，公司ODM业务已为行业PDA、POS支付、FWA、两轮智能出行、BMS、AIoT等行业的头部客户提供了PCBA和整机解决方案。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产品线建立了强大的5G产品研发和创新能力，通过品牌客户服务全球的运营商；两轮车产品线已为国内多家主流两轮车客户提供智能出行整体解决方案。目前业务团队约500人，项目储备丰富，未来增长潜力较大。   1. **公司发展和增长的底层逻辑是什么？**   回复：公司以客户需求为核心锚点，通过技术创新、全球化布局、综合解决方案能力的深度耦合，实现规模与竞争力的持续提升。  （1）移远自身研发技术能力突出，结合与芯片商的合作优势，实现产品快速迭代推出，抢占市场先机。  （2）全球化服务布局：推行全球化策略，全球化研发体系支撑，国内外销售渠道打通，“本地响应+全球协同”的技术支持能力。  （3）综合解决方案能力：以传统优势的模组产品积累海量客户为基础，紧贴客户需求，提供一站式解决方案服务。ODM、天线、智能解决方案等业务与模组业务在核心技术、客户资源和渠道协同方面高度契合，可形成良好的业务联动效应。   1. **客户集中度如何？**   回复：公司产品广泛应用于智慧交通、智慧能源、金融支付、智慧农业与环境监控、智慧城市、无线网关、智慧工业、智慧生活与医疗健康、智能安全等多个领域，客户覆盖范围广，有效实现了风险分散。公司收入来源高度多元化，不依赖于单一客户或特定行业领域，具备较强的抗风险能力。此外，公司前十大客户结构每年均呈现一定动态变化，进一步体现了客户基础的多样性与稳定性。   1. **公司的业务亮点有哪些？**   回复：公司的业务亮点主要体现在技术前瞻性、市场全球化及解决方案的深度与广度上。  首先，在技术布局上，公司紧跟5G技术的持续演进，并前瞻性地投入AI算法与大模型等关键技术的研发。这推动公司实现了从通信模组供应商向“模组+天线+平台+解决方案”的一站式服务提供者的战略升级，为客户创造更大价值。  其次，在市场拓展方面，公司的海外业务持续加速推进，全球市场地位不断巩固。同时，公司将核心技术应用于车载、智慧能源等众多高增长领域，实现了应用场景的持续拓宽。  并且，公司的技术已实现与传统行业的深度融合与创新应用。以智慧农机为例，通过集成高精度GNSS定位与智能算法，系统即便面对不规则的田地地形，也能自动规划最优作业路径，最终实现“人不落地”即可完成精准耕种、播种与收割的全流程自动化。这正是公司将先进通信技术与行业知识结合，赋能千行百业数字化、智能化的一个生动缩影。   1. **模组产品的定价机制是怎么样的？**   回复：模组的定价主要遵循“成本加成”的基本原则，并动态结合市场竞争情况、产品技术附加值以及采购规模等因素进行综合决策。   1. **存货是怎么管理的，3个月的存货周转会不会存在跌价风险？**   回复：在存货管理方面，公司始终保持审慎态度。为应对市场需求、保障供应链安全，公司需进行战略性提前备货。公司凭借前瞻性的规划，大部分存货期后销售情况良好。公司严格依据会计准则，定期对存货进行跌价测试并计提相应准备。2025年上半年，公司计提资产减值准备约6,211万元，同时因库存商品销售及原材料生产领用转回5,199万元，充分体现了会计处理的谨慎性。公司的备货往往是基于与客户达成的长期框架协议或明确的预测订单。公司所处的物联网、智能终端等领域市场需求持续活跃，为库存消化提供了有利的外部环境。  **二、组织投资者参观常州智能制造中心** | |