

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	2024/5/6 5/20 5/21		
地 点	线上会议、公司会议室		
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	华泰证券 王兴 华泰证券 高名堃 奇盛基金 付伟琦, 奇盛基金 田祥光 混沌资产 马骋 财通基金 张胤 财通基金 沈犁 财通基金 夏钦 财通基金 朱宝国 财通基金 袁泽强 财通资管 邓芳程 太平基金 常思远 太平资产 邵军 浙商资管 杨臻 浙商证券 黄王琥 民生证券 马天诣 民生证券 崔若瑜 兴业证券 章林		国联安基金 苗瑜 嘉实基金 孟丽婷 海富通基金 吴昊 中银资管 刘先政 鹏华基金 杨飞 招商基金 邹成 浦银安盛基金 范军 农银汇理基金 洪琳 泰信基金 黄睿东 新华资产 何晨宇 中银基金 张婧妍 交银施罗德精选基金 孙捷衍 大笋资管 徐海涛, 长江养老 朱勇胜 中信建投 汪洁 北大方正人寿 孟婧 东财基金 罗擎 弘毅远方基金 包戈然

	<p>兴业证券 王灵境</p> <p>兴业基金 高观鹏</p> <p>银华基金 王海峰</p> <p>银华基金 方新一</p>	<p>银河基金 祝建辉</p> <p>长信基金 王昭锋</p> <p>长信基金 薛锐</p> <p>弘则研究 王修远</p>
公司接待人员	<p>董事会秘书 郑雷</p> <p>证券事务代表 王凡</p>	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、问题交流</b></p> <p><b>1、一季度公司产品结构有哪些变化？</b></p> <p>回复：5G 模组、智能模组产品线出货量占比在增加。其中，智能模组产品线包括 4G 智能模组、5G 智能模组、边缘计算模组、车载智能模组等，可广泛应用于智能支付、数字标牌、无人售货、车载设备、智能网关、边缘计算盒子、手持终端、视频直播、机器人、视频会议、游戏、AR/VR、数字仪表、娱乐主机、车载前装导航等领域。</p> <p><b>2、一季度毛利率同比环比均有所下降，是什么原因导致的？毛利率的情况未来看是否会乐观一点？</b></p> <p>回复：一方面，公司在 2024 年第一季度成功增加了来自海外战略性客户的大额订单。为了在海外市场建立更为稳固的地位，公司接受了较低的毛利率，以期通过这一项目来巩固和扩大其在海外市场的份额。另一方面，从 2023 年下半年起，某些原材料价格开始上涨。尽管公司提前储备了一定量的原材料，从而使得在 2023 年下半年，原材料价格上涨对公司产品成本的影响有限，但随着时间推移至 2024 年第一季度，之前涨价的原材料开始对产品成本构成压力，导致成本上升。新订单等到批量出货的阶段，公司逐渐具备成本及生产优势，盈利性会增长。毛利率短期内会波动，后面长远看会逐渐回暖。</p> <p><b>3、公司一季度存货规模同比环比均有增长，是什么原因？</b></p> <p>回复：从存货结构上来看，原材料占比比较大，包括基带芯片、射频芯片、存储芯片、电容电阻、PCB 板等。一方面，这些原材料的采购是根据客户未来订单的预测情况进行提前备货的。另一方面，为</p>	

应对芯片端的涨价，进行了提前的备货。

**4、常州工厂每个月产能是多少？会不会考虑在海外自建生产线？**

回复：目前公司常州自有工厂产能大概在 1,200 万片/月。国内除了自有常州工厂，公司还与多家加工厂合作。海外在马来西亚、巴西等地均有加工厂合作，暂时不会考虑在海外自建生产线。

**5、公司自有工厂比外部加工厂成本更低吗？移远的产能计划是如何分配的？常州工厂开始盈利了吗？**

回复：总成本考虑，自有工厂是低于外部加工厂的。产能分配规划是自产和代加工各占一半，目前自有工厂产能还未达到一半。公司建设常州自有工厂主要为了保障供应链的安全和稳定。2024 年开始，公司也允许常州工厂接外部生产订单，可以盈利。

**6、松江新总部的建设进度如何？**

回复：目前正在建设中，预计在 2025 年底、2026 年初可以使用。

**7、国内友商也在布局出海业务，公司是否有一定的压力？**

回复：在当前的竞争格局下，公司深耕海外业务数年，有明显的竞争优势，主要如下：1) 公司海外布局较早，已有庞大的客户群，海外客户群遍布北美、欧洲、亚太等地区。2) 基于现有的客户群优势，公司在与客户密切沟通的过程中，不断地发掘客户更多的需求，及时抓住客户新的业务机会，并可为客户提供综合解决方案。3) 公司提供的认证测试服务非常齐全，涵盖了全球强制性认证、运营商认证、一致性认证等，且公司可以为客户提供终端设备认证服务，成功地帮助众多客户跨越了国际市场的准入门槛，实现了国际化的拓展。4) 公司在海外有三大研发中心，且公司已建立起覆盖全球的销售网络及技术支持服务网络，能够为客户提供及时、高效、本地化的服务。综上，公司海外业务的拓展具有较强的竞争实力。

**8、目前公司重点投入的新业务有哪几块？新业务的经营情况如何？**

**2023 年新业务收入规模占整体收入规模的比例是多少？**

回复：公司在车载、ODM、天线、GNSS、软件平台服务、智慧工业、智慧农业等领域均在做持续性的投入。新业务经营情况呈向好趋

势，ODM、天线业务增长较好。2023年新业务收入规模占整体业务收入的比例不到10%。

#### **9、公司 ODM 业务有哪些应用案例可以介绍一下？**

回复：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 解决方案。其中，PDA 产品线有多个 5G 项目落地；POS 支付产品线为客户提供 MOB 和 COB 两种合作模式，方便满足客户不同需求；FWA 产品线建立了强大的 5G 产品研发和创新能力，通过品牌客户服务于全球的运营商；两轮车业务为两轮智能出行提供整体解决方案，通过软硬件一体化服务，一站式助力电摩、E-bike、共享滑板车等终端实现智能化升级，目前覆盖了国内主流两轮车客户群。

#### **10、能否介绍一下公司 Matter 解决方案的具体情况？**

回复：公司推出了基于模组、App、平台、认证、生产的一站式 Matter 解决方案，可以迅速降低客户 Matter 设备的研发准入门槛，缩短产品上线周期，同时有效降低客户的整体使用成本。其中在硬件模组上，公司已推出了多款支持 Matter 协议的 Wi-Fi 模组，包括 FC41D、FCM100D、FLM040D 等多系列产品。在 App 软件层面，公司能够帮助客户快速生成自有品牌 App，且支持多项功能的自定义配置，给予客户在开发过程中充分的自由选择性，同时也能够灵活满足更多垂直行业的特殊化需求。此外，公司还提供 Matter DAC 区块链证书管理平台、Matter 品类证书转让服务，客户可根据自身产品的应用场景与市场需求，选择不同的服务，大幅降低 Matter 认证体系成本。Matter 设备皆需要通过扫码或手动输入配网短码进行配网，但不同设备需分配不同的二维码，不可混用。针对这一需求，公司还可以在生产环节为客户提供二维码镭雕方案、贴码方案，从云端直接获取二维码数据，保证镭雕码的唯一性，且支持客户定制化，实现功能自动化测试、设备老化测试等一系列工作。以照明和电工应用为例，公司基于 Matter 模组开发的应用层固件，可以实现众多非常实用的功能。如 Matter 照明解决方案，将照明功能进行等级划

分，为客户提供通用、标准、高级等三项功能选择，客户可根据自身产品定位需求，进行自由选择，以推出更符合市场所需的照明产品。Matter 电工解决方案同样聚焦智能家居所需，提供数据统计、远程操控、设备联动等智能化功能。

**11、 公司一季度经营活动产生的现金流量净额负 7 个多亿，经营活动现金流主要用于哪部分？**

回复：主要用于公司购买原材料，进行备货，以及支付员工薪酬。

**12、 国内业务跟海外业务相比，哪个发展更占优势？**

回复：国内外业务都是公司很重要的业务支撑。海外市场很大，公司在海外布局较早，且海外业务整体毛利较好。国内新技术新场景更新较快，销售额增长较好。

**13、 目前是如何管控费用的？**

回复：公司持续在加强费用管控，尤其对研发立项管控更加严格，并对研发项目进行多轮筛选，强化项目投入产出比。公司会根据业务发展情况实时控制人员数量，以提升单位人员产出。在生产方面，公司已经多次进行自动化测试系统的升级迭代，促进生产测试效率不断提升。

**14、 一季度员工人数有显著变动吗？2024 年会有大规模校招吗？**

回复：目前公司还是 5000 多人，2024 年没有大规模人员变动计划，预计基本上与 2023 年年底数量持平。公司一些新的业务也都需要人力支持，但后续公司招聘都会考虑公司经营业绩情况酌情进行。

**二、部分投资者参观公司展厅。**