

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	2022/10/28	
地 点	线上会议	
调研形式	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他
来访人员名称	国泰基金、国泰君安、国信证券、国金通信、人保养老、华泰证券、华泰电子、华安证券、华安通信、建信基金、中信建投、中信证券自营、中邮证券、中泰证券、中粮资本、中加基金、中信保诚基金、中金公司、中银理财、兴华基金、兴健资产、兴业证券、东财基金、东方红资管、东方阿尔法基金、东北证券、东北通信、东方基金、东吴通信、鹏华基金、富国基金、富敦投资、华能信托、北京鸿道投资、施罗德资产、浦银安盛基金、嘉实基金、华夏未来资本、西部资管、西部通信、西南证券、南方基金、长城证券、长城基金、长江证券、长信基金、融通基金、苏银理财、民生证券、申港证券、申万宏源、慎知资产、瑞银证券、海通自营、涌津投资、睿远基金、上投摩根基金、上海尚近投资、上海重阳投资、混沌天成资管、混沌投资、易方达、德邦证券自营、时代信德、彤源投资、太平资产、星石投资、宁银理财、渤海汇金、诺安基金、盘京投资、磐厚动量、浙商证券、圆信永丰基金、贝莱德基金、鑫焱创投、汇丰晋信基金、平安基金、林未基金、Arohi Asset Management、永赢基金、泰诚资本、信达证券、光证资管、工银瑞信基金、名世私募基金、银华基金	
公司接待人员	董事会秘书：郑雷 市场总监：何刚 证券事务代表：王凡	
投资者关	一、公司经营业绩介绍	

**系活动主
要内容介
绍**

公司持续加大全球市场布局与科技创新。根据公司的第三季度财务报告数据，第三季度末，公司总资产 93.27 亿,归属于上市公司股东的净资产为 35.30 亿。今年前三季度，公司实现营业收入 101.36 亿，较上年同期增长 35.58%；实现归属于上市公司股东的净利润为 4.35 亿，较上年同期增长 83.83%；其中，第三季度实现营业收入 34.47 亿，较上年同期增长 9.08%；实现归属于上市公司股东的净利润为 1.58 亿，较上年同期增长 53.52%。随着二十大的闭幕，我们可以看到经济整体在快速复苏，国内四季度景气度预计向好，公司在四季度的业绩表现同比、环比预计也会有所改善。

二、问题环节

1、净利润率的趋势如何？

2022 年前三季度，单季度的净利润率、毛利润率都在提升。总体趋势上来看，利润率在稳步提升和改善。

2、三季度资产减值准备计提较大的原因？存货跌价准备的计提政策是什么？投资收益、公允价值变动较大的原因？

(1) 公司在二季度、三季度都计提了存货跌价准备。主要原因是公司在去年芯片短缺的情况下，公司为满足客户需求大规模备货。今年整体来看，芯片紧缺有所缓和，价格在逐步恢复到正常水平。公司计提存货跌价准备主要是根据公司存货会计政策，针对单价较高的品类按照采购成本与可变现净值孰低，采购成本高于可变现净值的差额去单项计提；针对种类繁多、单价较低的产品，按照库龄计提。这些芯片并不是真的不能使用，可能未来几个月就消耗掉，我也看到一些市场传闻明年有可能会再次涨价，这些影响因素都有可能正向影响存货可变现净值，那么计提的那部分存货跌价准备将会被转回。公司认为，存货跌价准备对利润的影响是暂时性的。(2) 投资收益和公允价值变动较大的原因主要是今年美金兑人民币的汇率波动较大。公司针对美元借款进行了锁汇，已交割部分产生投资收益，未交割部分形成的暂时性收益记入公允价值变动收益。

3、三季度对比前期，费用端变动大的原因是什么？对研发费用率的展望？

三季度主要是研发费用增长。公司一直认为科技企业的核心资产就是人才。公司一直也在改善人才结构，强化人才梯队建设。第三季度，公司新增了一大批校招人员，加强人才储备和人才梯队建设，同时也为解决社会就业问题缓解了一定的压力。这批校招生在第三季度入职，产生了较大的研发费用。长远来看，费用端是在下降的。新增校招生改善人才结构也会对降低费用率起正向促进作用。

4、第三季度，国内和海外收入增速情况是什么样？国内外需求增速是否有分化？分场景来看，CPE、车载物联网产品的增长如何？分制式来看，5G 模组产品、中低速产品出货量占比如何？

第三季度，海外收入增速更快，国内受疫情影响收入有一定下降，但预计国内收入规模在第四季度将有回升。分场景来看，疫情期间，国家出台保障汽车前装供应产业链的政策，车载增长良好，CPE、网关等增长较好。笔电对比去年同期大概有翻番的增长。从制式来看，公司目前产品销售中，5G 相较于 4G 来看，占比还较小，但增速很快。

5、海外市场在具体哪些产品领域发展较好？是 CPE、GNSS 吗？

GNSS 是公司的新业务，公司的规划是往全球拓展，海外市场是很重要的组成部分。公司对于 GNSS 定位模组的目标是做强做大，跟海外对手全力 PK。

海外光纤部署与国内有差异，所以国外 CPE 需求较多。海外市场，涉及到的行业有很多。公司在类家电领域有比较大的突破。还有之前在电力领域有做逐步的铺垫，近期也呈现出一定的业绩表现。

6、海外按区域进行收入拆分的占比情况如何？模组产业上下游布局的情况是什么样的？

海外市场主要集中在欧洲和北美市场，亚非拉也有一定比例。产业链上下游布局以模组为核心，做横向布局。很多业务处于开发阶段，具体进展现在还不方便透露，相信不久会有诸多好消息。

7、三季度，海外增速对比上半年，增速是否出现放缓？四季度以及明年海内外的收入展望及目标？公司能否达到股权激励计划中制定的收入目标？

去年海外收入占比还没有这么高，基数相对低，所以上半年海外增速很大。公司认为海外收入将基本维持现有的增速稳步提升，在海外也都有出台政策促进经济复苏，海外的增速还是可以延续的。随着二十大的胜利闭幕以及紧随着诸多政策出台，有很多应用领域在四季度也有明显回升的迹象，相信大家从其他行业也都感受到了。股权激励计划中制定的目标公司还是有机会达成的，全体员工将会继续向既定目标共同努力，大家都憋着一鼓劲准备在四季度打个大胜仗。

8、如何应对车联网领域的竞争？

从整个行业发展来看，有竞争才有创新，有追赶才有发展的动力。我们不怕追赶，我们在车联网领域已经进行了全面的布局。我们的目标是往前看，不断创新，紧跟客户需求。

9、智能模组领域明年的战略规划？

公司的目标是包括智能模组在内的每条产品线都做到最强的。

10、针对新业务的招聘计划有侧重领域吗？哪些业务领域最先贡献收入弹性？

公司的招聘计划主要是针对新业务去招人。模组类业务，前两年公司已经在 5G 模组领域开始布局研发，目前 6G 制式还没有商业化，不太会出现大量的招聘需求。从新业务贡献的收入弹性来看，ODM、天线、GNSS 等业务已经贡献了一定的收入体量。

11、ODM 业务贡献的收入比例是多少？

前三季度，合计营收估计几个亿，占比不是很大，不会超过总营收的 10%。

12、三季度，下游行业中有哪些行业没有增长很快？

今年有些行业确实是受到了国内整个市场环境的影响，提货有些放缓了，导致在业绩层面会有一些体现。比如 POS 机、水气表等。有些下游应用行业也会呈现一些季节周期性影响，在第三季度处于需求比较平缓的阶段。

13、Cat-1 产品的增长情况如何？

Cat-1 产品算在 4G 里，没有单独细分。Cat-1 产品应用在支付类，是

占比最多的领域。能源类、光伏类也有些应用。整个行业需求还是很大的。关于下游行业应用的情况，去年跟前年对比，增长是很快的。去年本身销售规模已经比较大，对于产品整个提货量，跟原来的预期，会略有差异，增速不会再像之前那么大。

14、公司在车载产品上，非车规级智能模组产品和车规级模组产品在车载业务上的占比情况？

我们车载分前装和后装，之前几年后装车载产品占比更大，但近几年前装车载产品增速更高一些。

15、芯片价格的判断？

今年，芯片价格还比较平稳。明年要看供应商和整个行业的情况。我也看到一些市场传闻明年有可能会再次涨价，但还没有得到证实。

16、RedCap 的新进展如何？

RedCap 还没有大规模的生产 and 应用。5G 发展到目前三四年，还没有到 5G 大规模爆发的时间节点。

17、公司以及下游渠道商的库存准备的情况？

库存主要以客户下的订单进行备货。除了去年末因为缺芯的情况导致大规模备货以外，正常情况下，我们都是按照下游客户 6 个月的滚动需求订单或预测滚动备货。而渠道商从公司采购的货品是根据具体明确的订单去采购的，所以下游渠道商的库存一般不会出现压货的情形。

18、三季度，国内、海外同环比增速情况？直销、分销增长情况？

前三季度同比来看，国内有一定增长，国外快速增长。Q3 环比来看，海外有一定增长，国内环比有所下降。直销、分销增长情况没有具体去做区分。因为我们的代理商机制并不能完全理解为分销，我们移远会持续为下游客户提供技术支持。