

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**

<b>时 间</b>	2022/4/18、2022/4/20、2022/4/28	
<b>地 点</b>	线上	
<b>调研形式</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 其他
<b>来访人员名称</b>	国信证券、中金证券、西南证券、浙商证券、民生证券、兴业证券、方正通信、申万宏源、万联证券、兴证通信、中信证券、中信建投证券、银河证券、海通证券、中泰证券、兴证传媒研究、国君通信、西部证券、长江证券、国泰君安证券、西部证券、中泰证券、信达证券、国金证券、华安自营、华安证券、易方达基金、工银瑞信、上投摩根、鹏华基金、博时基金、景顺长城基金、华泰保兴、Arohi 资产管理、慎知资产、混沌投资、重阳投资、富国基金、嘉实基金、南方基金、安信基金、浦银安盛基金、华安基金、天弘基金、国泰基金、东证资管、东方财富、中加基金、国联安基金、兴全基金、永赢基金、建信基金、彤源投资、融通基金、淡水泉、创金合信基金、人保资产、人保养老、华泰柏瑞、青骊资本、Baillie Gifford、华泰保兴基金、中泰通信、平安基金、长城基金、东财基金、仁布投资、世嘉控股、拓璞投资、长信基金等。	
<b>公司接待人 名称及职务</b>	董事会秘书、财务负责人兼副总经理 郑雷 市场部 何刚 证券事务代表 王凡	

投资者关系活  
动主要内容  
介绍

**一、董事会秘书郑雷介绍 2021 年度及 2022 年第一季度公司基本情况：**

2021 年度我们交出了这样一份答卷，营业收入 112.62 亿元，同比增长 84.45%；净利润为 3.58 亿元，同比增长 89.43%；2022 年 Q1 营业收入 30.58 亿，同比增长 64.74%，净利润 1.24 亿，同比增长 104.25%。移远追求创新与美好的脚步从不停歇，践行有质量的增长、探索可持续发展。我们保持公司主营业务的良好发展，扩大领先优势，继续保持物联网通信模组领域领跑地位，同时洞察市场、拓宽视野，通过研究城市不断产生的新变化，客户不断产生的新需求、不断自我变革、创新技术、优化产品结构，以科技成就、用智造赋能，与城市共同生长，与客户共创趋势。并致力于为全球物联网发展作出卓越贡献，赋予物与物、物与人更好的联接，让产业创新具有无限可能，开创更美好的“万物畅联”世界，成就智慧地球，造福社会民生。

当前收入的快速增长得益于 LTE 模组、LPWA 模组、车载模组、5G 模组等业务量的提升，且下游需求旺盛，市场广阔，整体收入增幅明显。同时伴随着公司国际化战略稳步推进，凭借近几年新品开发的积累、完善的供应链体系以及保质保量的交付能力，海外业务快速增长。2021 年公司境外营业收入 49.70 亿元，同比增长 113.27%。

这背后也离不开公司始终把科技创新作为发展的第一动力，在高速运转的创新引擎引领下，加大研发投入，新设桂林、武汉 2 处研发中心，这将进一步提高公司整体技术研发实力。目前公司在全球拥有上海、合肥、佛山、桂林、武汉、贝尔格莱德、温哥华七处研发中心，覆盖中国、欧洲、北美等地区，为公司的全球化快速发展提供强劲支持。2021 年度公司研发投入 10.22 亿元，占营业收入的 9.08%，同比增长 44.62%。截至 2021 年底，公司共有员工 4107 人，其中技术人员共计 2997 人，占比 72.97%。

在供应链与生产管理方面，公司不断优化供应链管理，合理预计销售，并积极有效地备货备料，保证客户供应；在生产制造方面，已在常州、合肥设立了两处自有智能制造中心，并在全球马来西亚、巴西、苏州、东莞、嘉兴等多地建立了代工厂合作，全方位保证产能稳定供应。截至 2021 年底，公司合肥智能制造中心具备 10 条生产线以及 2 条研发试产线，年产可达 4500 万片，此外，常州智能制造中心也已完成 15 条生产线的架设，预计 2022 年完成另外 5 条生产线的架设，满产后可达 9000 万片/年。

在公司治理方面，我们正在加强战略、组织、文化和人才的内生变革，以适配未来战略和业务的升级需求，围绕“成就智慧地球”的事业愿景，立足组织实现为目标，聚焦价值创造，打造面对业务场景的全景式、闭环式的组织管理生态。

近期在 ITC 初步裁决上，也取得了一定进展，初裁结果公司产品不涉及侵犯飞利浦公司专利权，飞利浦公司申请的普遍排除令、有限排除令和禁止令请求并未获得 ITC 批准，对我们来说是非常利好的消息，更加有利于业务的开展。

我们相信，这些行动和努力，将支撑公司在 2022 年营业收入和净利润提升，并为未来价值增长打下基础。

面对行业正在进入的新发展阶段，如何在市场中脱颖而出，考验的是方方面面的能力，打铁还需自身硬，顺应时代发展趋势，夯实内功，我们已做好了准备。

大家都知道，当前上海新冠疫情正处于极其关键的阶段，我们也积极响应上海政府的疫情防控要求，总部员工实行居家办公。近日上海第一批重点复工企业“白名单”发布，公司也在其中。公司按照上海市疫情防控相关政策和要求，已积极开展复工复产条件准备，目前已有部分员工陆续复工。

并且为了解决和保障我们员工的日常物资需求，公司也积极联系了相关资源，已送出两批次的生活关爱礼包，覆盖到上海的每一位员工。另外，公司生产重心一直都在上海以外的地区，加上我们有一定的原材料储备，因此本轮上海新冠疫情在现阶段对公司整体影响还比较小。

凡是过往，皆为序章，我们相信未来的道路更加宽广，我们也相信有梦想、愿意一起并肩作战的移远人，我们最终能与我们的事业蓝图相遇。

## 二、投资者问题交流：

1、2022年Q1公司毛利率有了一定回升，主要原因是什么？费用端情况未来会如何变化？

回复：2021年上游涨价，2021年Q4也有主芯片厂商提价，我们在根据上游情况不断传导，但是传导需要时间，去年客户有些订单是之前下的，价格尚未调整，现在2022年一季度传导体现的比较明显。另一方面，跟公司产品结构，销售区域也有关系，比如我们海外销售占比越来越高。费用方面，模组这块费用短期会相对稳定，长期看会有下降可能。

2、2022年疫情对二季度的影响？

回复：对现阶段影响不大，上海总部居家办公，但是生产基本不受影响，一方面我们生产重心一直都在上海以外的地区，另外我们长期的备货政策，是有一定的原材料储备的，2021年我们在桂林建了研发中心，现在在武汉也建立了研发中心。不管是研发中心还是生产基地都是分布在全球各地的，这也是分担了风险，可以保障公司的正常运营。

3、毛利率有一定提升，后面毛利率的走势如何？

首先近两年上游原材料紧缺，上游也在涨价，我们也会逐步往下游传导。主芯片涨价对我们影响较大。后面也要看上游整体环境的变化。

4、3月份一个月利润拉高了整个季度，是什么原因？公司知识产权费用还是薪酬什么原因？

回复：版权费每个季度都会计提的，奖金也是预提费用。我们现在上的新的SAP系统，后面管理也会越来越精细化。当然总体还是因为规模上来了，收入的增加带动了利润的增加。

5、2022年Q1收入利润主要增长驱动力有哪些？

回复：车载发展前景很好，需求也很多，我们车载这块增长速度很

快；5G 也有很好的增量；另外 2022Q1 笔电这块增幅也很明显，今年一季度笔电这块也有几个亿的收入了。

利润方面，主要是收入规模做上来了，达到规模效应后，利润也会逐步显现。再加上行业驱动，地区驱动，你看我们 2021 年度海外增长也很多。再比如 ITC，如果不去争取，ITC 上的律师费用可以节省很多，但是我们去做了，而且目前看到了利好的效果，打得一拳开免得百拳来，这样也利于我们海外的推广和销售。

6、公司 2021 年销售量已经占到 38% 的份额，未来份额目标想要做到多少？

回复：我们当然希望越大越好。

7、2022 年公司人员数量规划，研发费用规划？

回复：模组方面，人员增长放缓。但是我们公司要做综合解决方案，要做新业务，要保证公司长久发展，所以新业务这块还会需要更多人来支撑。研发费用控制我们会越来越好，研发绝对值肯定环比上升，因为人员还是有增长的。研发费用率短期内会相对稳定，长期可能会有所下降。

8、国产芯片采购情况怎么样？

回复：芯片平台选择主要还是看客户对于性价比需求，我们根据客户的需求制定相应的采购计划。

9、公司年报提到美国子公司 Ikotek 主要做 ODM，这家公司主要负责销售吗，生产是在国内？

回复：ODM 业务也是公司未来发展很有潜力的业务，公司为支持这个业务设立了子公司 Ikotek，主要是基于移远现有模组客户提供整体解决方案，集研发和销售为一体的公司，生产加工会依托移远现有生产体系，主体研发还是在国内，境外公司主要是为了更好的服务支持客户。

10、2021 年 Q4 和 2022 年 Q1 的研发费用绝对额都比 2021 年 Q3 的绝对额低，主要原因？

回复：我们 2021 年 Q3 奖金这些是预估计提的，2022 年 Q4 审计会根据实际情况进行调整。

11、上海现在疫情，我们公司华东区域客户占比大吗，华东客户疫情影响，后续需求如何？

回复：华东的客户不一定在华东交付。疫情不会影响他们下单，因为他们的客户也不一定都在华东。

12、对外出口，上海口岸会不会影响海外订单的交付？

回复：对外出口不一定走上海报关，其他港口报关也可以。

13、现在人民币贬值，我们是不是有很多美元负债，财务费用会有多大

	<p>影响？</p> <p>回复：我们美元负债不是很多，而且美元借款已经做了套期保值，可以规避风险。</p> <p>14、公司自有产能有多少？</p> <p>回复：2021 年年产 7000 万片左右，2021 年在常州陆续布线的产能也会在 2022 年释放，2022 年会更多。</p> <p>15、公司加工费在成本的占比是下降的，说明公司自有工厂这块是有一定贡献的。</p> <p>回复：是的，自有工厂是可以节约一些加工费，2021 年加工费占成本的比例比去年同期下降了 1.16%，但是我们自建工厂主要还是为了保障供应链稳定，及时完成订单交付等，提高公司综合实力。</p> <p>16、2021Q4 海外业务增长，是不是有新的业务是不是取得一些突破？海外是不是直销更多？</p> <p>回复：我们海外是取得了很大的突破，在很多区域发展都很快，海外经销直销都有。我们公司直销经销占比差不多，随着 Top 级客户不断增加以后直销可能会更多。</p> <p>17、经营性现金流有所改善，客户回款账期有没有哪些调整？</p> <p>回复：2021 年缺货，我们提前备了很多货，所以前面现金大额流出，我们一直都是非常重视要保障客户交付的，所以原材料紧张的时候做了很多备货。今年的情况看，紧张程度略有缓解，但还是存在部分紧缺情况，我们备货策略也是根据原材料紧缺情况及时调整。</p> <p>18、公司年报把模组和天线放在一起的，请问天线如何规划的？</p> <p>回复：我们把模组和天线放在一起，因为很多时候模组和天线是组合在一起卖的，金额不好拆分。而且我们在年报里也详细讲了模组搭配天线一起有很多的优势：模组+天线的组合，可切实帮助客户解决常见的难点、痛点，包括：1) 通过控制模块、连接器和天线，可简化客户开发流程，进而快速进行射频设计和调试，缩短客户产品上市时间；2) 两个关键组件配套设计可帮助客户简化终端测试；3) 移远大量的模组配套标准天线产品，客户拿来即用；4) 移远具备全定制化的天线设计、集成和制造能力，可增强客户终端设计的灵活性；5) 移远具备全球技术专家团队，可为客户提供可行性研究、射频设计检查及测试等全方位的服务。</p> <p>天线现在已经有 300 多种产品了，对于模组和天线，也是互相成就的，解决了客户很多难题，增加了客户粘性，给客户整体解决方案。</p> <p>19、公司存货 2021 年 Q3 到 2022 年 Q1，存货是先下降后上升，是不是今年 Q1 有些未发出的商品？</p> <p>回复：存货先升后降是因为 2021 年上半年上游供货很紧张公司前面策略备货，Q4 的时候公司销售再次创新高，所以在年底库存下降，2022</p>
--	---

	<p>年存货上升是公司根据正常的备货策略备货。公司生产主要在上海以外的地方，发货都不受影响，并且3月份出货量又创新高，所以是因客户订单及策略备货原因导致存货略有增加不是因为未发出商品导致的。</p> <p>20、原材料紧张程度相对去年有些缓解，再加上公司有自有工厂，加工费对成本也有些优势，不知道公司未来毛利率是不是能够有一个更好的水平？</p> <p>回复：不考虑上游以及疫情影响的话，毛利率回升还是很有希望的。</p> <p>21、今年7月份公司内部股东也到了解禁时间。</p> <p>回复：宁波移远持股平台的成员是锁定到2022年年底，我们董事长是今年7月份解禁。董事长主要心思都是在想如何将公司业务快速发展起来，如何来继续增强公司综合实力，公司如何致力于为全球物联网发展作出卓越贡献，造福社会民生。</p>
--	---