

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	2022/7/14      2022/7/27      2022/7/28
地 点	线上会议
调研形式	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" 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 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	国信证券、上投摩根、华泰通信、东财基金、融通基金、中银投资、睿远基金、中邮基金、中信建投证券、诺安基金、Mighty Divine Investment、景顺长城、易方达基金、银华基金、国寿安保、新华基金、国金基金、中加基金、安信基金、建信基金、华安基金、睿远基金、国寿安保融通基金、鹏华基金、工银瑞信、浦银安盛、华泰保兴、华安证券、淡水泉、民生证券、创金合信、广发基金、建信基金、长城基金、Arohi Investment、国泰基金、泰信基金、兴业证券、浙商证券、兴全基金、中信证券、源乐晟投资、文渊资本华宝基金、平安基金、西南证券、交银基金、南方基金、中信证券、国泰基金、中泰证券、慎知资产、博时基金、中泰证券、永盈基金、东方资管、国金证券、长江证券、融通基金、涌津投资、平安资管、重阳投资、人保养老、嘉实基金、华泰证券、彤源投资、中金证券、信达证券、源乐晟资产、东财基金、中信资管、汇添富基金
公司接待人员	董事长兼总经理 钱鹏鹤 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、问题交流 1、 公司 2022 年上半年业务取得较好成绩，请公司复盘一下上半年经营情况。

回复：上半年公司业务取得了较好的增长，其中海外增长的相对更快一些，欧美和亚太都有了较好的发展。当然这也得益于我们在海外多年的投入，我们在海外建立了研发中心，有很强的营销、技术支持和管理团队。产品线方面我们一直有很多的投入，有些投入周期也比较长，所以今天这个成绩也是之前多年的投入和努力得来的。

国内，上半年上海因为疫情原因有点影响，但是国内其他区域发展良好。而且移远不依赖于单一行业，也不依赖单一地区，其他各个区域都获得了较好的发展。

前年开始做了很多新业务，到现在两年半了，这些新业务也都做的有声有色，比如天线、ODM。我们很有信心把天线、ODM 都做到在物联网行业领先。我们在物联网行业有巨大的客户群，这些新业务也很受客户的欢迎。

比如 GNSS，我们也在大力投入，比如 RTK、DR，现在这些新业务相对于公司体量来说还不算大，但是潜力是很大的。

包括生产，我们海外在巴西和马来西亚生产，现在在大幅扩大马来西亚的产量，今年底的目标是在墨西哥也启动生产。

我们还做云业务，其实每个都有很高的门槛，都需要多年积累和研发团队、营销团队的搭建。

国内智慧城市也在开拓，原来是我们把自己的工厂做得非常高度智能化，我们已经在开始帮其他工厂建设智慧工厂或者说生产自动化，这些很多的技术也是在我们自己的积累的基础上，而且我们很有优势，能把性能做得很好，而成本做得很低。

我们想要做的事特别多，每一块空间很大，当然难度也很大，还需要很多投入和积累，并不断完善研发、营销团队，但是我们有信心可以做好。我们现在目标不是仅仅是做一个模组公司，而是要成为提供一站式解决方案的公司。有的客户只是要个模组，有的要模组加天线，有的要模组天线加云，还有客户要很多其他东西，所以我们需要去充分理解客户需求，未来公司发展不能依赖任何单一技术。

## **2、在海外欧美经济环境压力下，公司如何展望下半年的情况？**

回复：短期经济或市场波动可能会有点影响，但是长期看智能化、网

联化这是趋势，而且物联网行业的需求也在不断增长。我们公司做的都是长期的事情，不过分关注某个月某个季度的数据，我们要把公司长期性的综合实力做好做强，而不是靠短期的技巧。综合竞争力强了，体现到公司的财务数据上也会更好。

### **3、 物联网产业生命周期的哪个阶段？未来朝什么方向变化？**

回复：现在是成长阶段，万物互联是个发展方向，未来物联网结合人工智能、自动驾驶、无人机、物流、农业自动化、工厂自动化、建筑施工、智慧城市等，这是全社会的发展方向。

未来随着技术的发展，比如 5G，网络速度，处理器速度越来越快，蜂窝通讯结合高精度定位、人工智能等技术的进步，会带来很多新业态发展，我们对未来充满信心，物联网会深刻改变整个社会。

### **4、 海外市场公司增长强劲，比如车载、CPE，公司认为还有哪些好的市场？**

回复：海外这边车载、CPE 会有很好的发展，从潜力来说呢，我觉得海外 ODM 机会非常大，我们现在 ODM 团队有近 300 名工程师，都忙不过来了，智能模组也有很大潜力。再往下走，我们也开始在找整体解决方案的机会，我们可以帮助客户很短时间去解决，我们海外天线就受到客户高度欢迎。还有 GNSS 未来也不局限高精度定位模组，也会做很多延伸。海外持续的发展我们肯定是充满信心的。

### **5、 刚刚您提了公司一些横向的布局，在产业链层面包括像芯片，这是我们非常重要的原材料，不知道您怎么看中长期从自己布局的角度，或者说从国产厂商，因为有一些国产厂商现在发展趋势也还不错，从国产化这个角度，中长期来讲，怎么样去提升我们公司的议价能力或者说利润率、毛利率。**

回复：国内芯片厂商发展也还是挺不错的，有了大幅进步，我们也都合作。我们公司没有计划做蜂窝芯片，我们还是采取合作的方式。我们用的芯片非常多。

不涉及蜂窝的，我们还挺有兴趣，但是芯片一般周期都很长，这也是考虑的一个重要方向。

6、 公司 5G 布局也是比较早而且领先的，等 5G 基本成熟以后，公司研发投入的情况会怎么样？

回复：随着公司业务规模不断增长，研发费用率可能会有下降，但是我们是技术型公司，研发是核心，所以我们会持续大力投入研发的，而且我们想要做的事也是非常多的，每个领域都需要我们做很多努力很多投入的。

比如天线现在也有 50 多个工程师了，很多销售也是技术出身，明年可能超 100 人。在物联网行业也是比较大的天线团队了。

ODM 现在近 300 名工程师，未来两年也要继续投入，有投入才能获得领先于任何对手的优势，所以我们还是会持续投入的。为了长远的不断的快速发展，是要持续投入。当然我们也会平衡净利润和这个投入的关系。

7、 我们看到比亚迪、高通跟公司合作那个算力芯片，然后集中到我们这个模组的这种形式去统一供货。以前我们给汽车供的是 T-BOX 模式，然后现在如果将算力集成到这个模组里面以后，我想了解一下就是这个是不是意味着未来在座舱领域，这个算力的板卡和 T-BOX 进行融合，会以一种新的形态出现？单车的一个价值量大概会跃迁到多少？我们是否会从 T-BOX 跨越到座舱的解决方案上？

回复：智能座舱是我们重要的一个投入方向，现在也签了一些客户。汽车都要走向智能化，就要用到这些，我们其实想的是能不能给客户做更多，这是我们想问题的方式。我们跟芯片供应商们也在紧密合作，智能座舱也是我们要大力投资的方向。不仅研发还有生产都有很多投入，它这个生产工艺也不太一样，工程师队伍、相应的技术也不太一样。

单车的价值，我们当然希望是一辆车里面多一些移远的产品。未来汽车智能化，自动驾驶方面，我也希望我们能做更多，我们目标就是希望能够给客户做更多，为汽车电子、智能化提供更多产品。

我们目前还没做智能座舱的解决方案，但我们公司的风格是希望不断的延伸，配合客户需求，比如说我们做的汽车前装用的天线，接了好多的项目，这个也有很高的技术难度和门槛，客户也很喜欢。

8、 GNSS 方面的展望？未来公司是提供卫导定位模组还是在这

**个定位上可能做更多形态的东西？**

回复：做 GNSS 模块也好多年，原来投资不是很大，现在业务也在扩展，做高精度定位技术，根据客户需求也可以提供整体解决方案。桥梁、建筑、农机等也需要高精度定位，这是核心技术，需要大力投入。国内起步阶段，国外发展相对好一点，但是价格高，我们把这个技术做好，成本做低，让大家都用的起，带动行业的效率提升。要把它做好，投入是巨大的，当然这块市场空间也很大，如果要达到我们想要的目标，还需要很多年的投入和努力。

**9、 RTK 算法要投大概多少人？哪些领域要用？是不是 GNSS 模组做好之后再搞算法？**

回复：我们已经做了很久，以前是跟其他家合作研发，现在我们自己也在加大投入，短时间要几十人，未来可能需要几百人。乘用车也需要用，有些客户已经支持 RTK，很多是模组带 RTK，我们自己也在做。客户会根据需要选择。GNSS 和 RTK 会并行去做。

**10、 GNSS 价格比对手低多少，对客户更有吸引力？**

回复：欧美人工成本相对较高，我们初步进入的时候价格上是有优势的。

**11、 为什么在这个时间段大力投入定位市场？**

我们从公司成立就开始做，但前期主要投入都在蜂窝模组上。当时想投入也缺少资金人力，上市后加大了投入，后来也调整了团队。这个领域难度非常大，但是利润率相对也好一些，所以我们一定要去做。我认为它的需求会不断增长，高精度解决了很多的问题。比如人工智能领域，这些技术组合出来之后，能解决现在社会上各个行业的很多痛点问题，高精度这个我确实特别看好，现在移远也有精力和资源去投入。

**12、 天线业务介绍？为什么天线厂家没有做的很大的？天线全球市场容量？**

回复：我们对天线技术比较了解，具备很强的天线设计能力，客户遇到问题我们都可以帮助解决。天线很便宜，其他天线厂商整体体量比我们公司小，需要服务那么多客户，推广成本很高，而我们有大量现成的模组

客户，推广成本就比较低，我相信我们可以做到物联网天线领先的地位。

物联网天线容量大概 50 亿人民币，有些天线价格比较高，比如车载天线，5G 天线。未来智能天线很重要，价格也很高，未来想做所有的天线。

**13、 在蜂窝模组应用里，车载是很大的赛道，我们知道特斯拉也是公司的客户，除了特斯拉，今年以来公司在国内外车企上有哪些重要的突破？**

回复：具体项目我们不太方便讲。国内是做的还不错，市场份额相对比较高。我们海外也在拓展更多客户，很多全球大的汽车品牌在合作。我们相信车载份额会不断扩大。

前装，很多海外前装模组在退出，剩下的玩家也不多了，我们有巨大的客户群，而且我们要做长期。

**14、 我们预计 2024 年，这个车载模组市场空间会达到 100 亿以上，就这个空间您可不可以给我们指引一下？**

回复：车走向智能化是必然的，我们不用担心需求，需求是很大的，担心的是客户需要的我们做不做的到。您说 100 亿肯定没问题，光国内汽车大概就 2600-2700 万辆，这个模组也比较贵。国内市场竞争也是比较激烈的，不管竞争有多激烈，我们都会全力以赴，竞争也会推动进步，我们需要不断创新，只有不断创新才能活下去，创新才会推动整个行业快速发展。

**15、 车载模组领域，公司以前主要是数传模组，今年在智能模组，也取得了比亚迪 4G 份额，为什么突然大力发展智能模组？**

回复：IOT 领域的智能模组做了很多年了，也有很多经验。汽车的智能模组，我们判断汽车必然走向智能化方向，客户需要智能模组，我们也会继续大力投入。

**16、 未来 1-2 年，5G 在车载上的占比怎么样？**

回复：我的角度理解，这个汽车它未来都是要装 5G 模组，现在大部分都是 4G 的，但未来随着技术的发展，未来大部分都是 5G 模组。

5G 有二十几家已经量产，国内客户很快，海外也会逐步起来。对于买车的人都想买 5G，后面 5G 比例会快速上升。国外新竞标的也大多是 5G，但量产还需要一段时间。

**17、 公司产品的终端市场很分散，未来两三年您最看好下游哪个行业或者哪个终端？**

很多物联网行业都在快速发展，我们客户行业很分散，智能安全相关的发展就很快，安全设备。前装需求高速发展，海外表计发展很快。PC 我们投入也比较大，发展也比较快。5G CPE 也是很大空间。模组下游各个领域发展都很快，天线、ODM、云、智慧城市都是看好的领域。

**18、 公司软件可能储备少一点，如果后面增加这方面，组织架构是否要升级，管理层面提升？**

整体解决方案会涉及很多应用领域，新的工作对我们挑战很大，我们还有很多欠缺。云服务部门在做的电动车、开关、香薰机等，跟模组有区别，复杂度也不一样，我们也在学习，包括向竞争对手学习。从项目经理到研发，队伍建设一直在加强。云投入也很大，需要很多年的培育，能力慢慢的得到了提高，并着手向海外推。

我是特别喜欢这种挑战，因为这个东西做好了不仅仅是说企业赚钱，而且是有很高门槛的，同时对这个社会进步有很大贡献，你可以把它的成本做得很低，让更多人用得起，促进整个社会的智能化。我们要服务很多客户，中国智能化发展在全球领先，我们把这些都结合起来，我们最后能做的可能超过其他公司。

这些是巨大的挑战和需要很多年努力的事情，但是这也是我们想积极去做的事情，这个对于公司、对于这个产业都是会非常好的。高精度定位只是其中一个方向。ODM 现在是终端，最后也是综合解决方案，客户自己做研发成本时间可能需要两三倍，但是我们可以帮助客户大幅度缩短研发周期。现在 ODM 还是起步阶段，最后还是要提供综合解决方案，这个也是五年十年的发展计划。

我们要做这个事呢，其实它难度非常大，如果对手愿意一起做呢，我也很欢迎。这也是中国企业在全球的竞争力能力。

**19、 ODM 业务规划？生产在自己工厂做吗？下游有哪些品类突破？**

回复：ODM 在大力投入，我们主要优势是具有丰富的客户群，每年应

该会快速增长。目前近 300 人团队，会快速增加人手，针对发达国家和中国。这块潜力很大，难度也很大，产品复杂，因为有各种行业产品。需要时间积累能力，从研发、测试、生产、物流、认证各方面。

ODM 研发自己做，生产部分代工、部分自产。下游很多客户，看客户需要来做，比如表计、Tracker、PDA、路由器等。

#### **20、 如何看 Wi-Fi 模组？**

回复：最早是 Wi-Fi 是配合蜂窝模组的方案，现在也在发展单独的 Wi-Fi。Wi-Fi 体量跟蜂窝比也少很多。除了 Wi-Fi 我们也有蓝牙模组，我们自己专家还开发了蓝牙协议栈。

#### **21、 工业互联产业应用处于什么状态？**

——我们 5G 模组可以用在工厂，还有工业路由器的客户我们也做了不少。而且我们在积极地做工业生产自动化还有 AI，解决人工的问题，我们想对中国工厂智能化多做贡献。

#### **22、 未来 3-5 年，业务布局规划？收入水平？**

回复：我们现在近万家客户，主要看客户需求，客户需求是多样化的，我们没有限制。每年新业务都要大幅提升，3 年后希望新业务占到一定比例，当然超过模组还需要更长时间，最终新业务会超过模组。

未来收入水平可以参考我们披露的股权激励计划的内容。

#### **23、 如何看公司收入天花板？**

回复：我们一直坚信“发展是硬道理”，这也是我们的企业文化，我们一直在寻求各种发展途径。如果只做蜂窝模组，到一定程度增长速度会放慢，但我们不只是做模组，其他业务都在做，ODM、天线、云、GNSS 等等，都有巨大发展空间。

#### **24、 目前公司有庞大优质的客户资源，公司也在拓展业务线，如何看待后面公司的组织架构？是否考虑收购？**

回复：组织架构，我们逐步往事业部这种相对独立的方向去发展，因为每一个业务潜力都是非常大的，他们会越来越独立。所以到时候公司会发展出很多事业部，以及子公司。

至于收购，有些公司发展靠收购，但是我们不太擅长，另外呢，收购

也会有很多的问题，比如团队的稳定性，组织架构融合。我倾向于我们自己发展，我们很多业务是自己从0开始做，也做的很好，很稳定，而且我们加入了很多非常专业的、经验非常丰富的人，团队稳定性不会有任何风险。有的时候我看到很多上市公司几个亿收购了公司，最后可能造成一个巨大的窟窿，我也比较担心这样的事情。我们靠自己一点点积累，可能慢一点，目前没有收购想法。

**25、 收入份额目标**

回复：目标份额希望越大越好，这还需要时间和努力。

**26、 未来利润率会在什么水平？**

回复：根据竞争态势灵活调整变动，最重要是综合竞争力，我们没有刻意追求利润率，我们追求的长期可持续健康发展。

希望股东更多是长期价值股东，伴随移远每年上一个新台阶。我们团队也比较强，非常想做好事业，不是看短期波动。

**27、 产能情况？ 融资计划？**

回复：产能比较充足，需求增长，工厂也会逐步扩建。融资看日后需求。

**二、总结**

钱总：移远是追求长远发展的公司，如果要问下个季度情况，我也不是特别关心。我看哪些产品、技术、生产、能力、哪些领域需要提高。也希望投资者投资移远要有耐心，不要过分关注下个季度怎么样，下个季度可能跟这个季度也没有太大差别，但我们希望一年之后上一个台阶，两年之后三年之后上更大的台阶，综合竞争力要遥遥领先于对手，我们想做物联网行业领先的公司，不是单纯的模组公司，所以我们每天在做的事情是在物联网行业不断的去延伸，我们把人才聚集起来，把新的领域都做起来之后，所形成的这个战斗力，最终可以实现领先的竞争力，这是我们所追求的。

也不是说所有目标都能实现，但是我们追求的目标是长远的，是有价值有意义的，每年都争取上一个台阶，更接近这个理想，朝这个方向去奋斗。