

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	2022/8/11	
地 点	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 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	东方资管、国泰基金、建信基金、交银基金、易方达、嘉实基金、国信证券	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问题交流</p> <p>1、 公司明年的增长动力？</p> <p>回复：我们认为模组、天线、ODM 业务都是公司明年的增长动力。在智慧互联的态势下，各行各业都在快速发展。我们把握态势，强调全产业、全区域、全技术的支持。车载领域还有很大的发展空间；天线，通过这几年的建设，在物联网领域已经有明显优势；ODM 业务目前发展的很不错，业务量大幅提升，而且这块市场容量也很大。</p> <p>2、 国内疫情加上全球经济压力大环境下，公司如何看待海内外下半年市场需求？</p> <p>回复：上半年疫情期间，海外市场的销售增速已超国内。海外市场一直增长较快，国内市场需求也在慢慢修复。展望下半年，有可能国内市场增速回到以前的水平。</p> <p>3、 车载业务主要在哪些方向发力？</p>	

回复：我们在车载模组领域耕耘多年，产品品类丰富，像 5G、LTE-A/LTE、C-V2X 车规级通信模组，还有车载智能模组、WiFi&BT 模组、GNSS 定位模组、车载天线等。未来，我们将继续按照原有布局，加快加强与海内外车厂的合作。我们此前也说过，全球已经有超过 30 家知名主机厂、60 多家主流 Tier1 厂商采用了移远的模组、智能模组、高精度定位、天线等业务，这些都是我们未来可以预见的增长动力。当下，我们车载业务发展增速还不错，未来在业务覆盖面上依然有较大的增长空间。

4、如何看待算力模组市场？未来的发展趋势如何？

回复：高算力技术推进数据分析，进而延伸拓展多种应用场景。公司也有多种支持高算力的智能模组。中高低端市场都有对算力产品的需求。中端算力产品性价比高，受到一些市场玩家的青睐。未来的发展趋势主要看客户的需求。我们跟芯片供应商们也在紧密合作，公司今年整体产品型号数量较往年来看，更为丰富。

5、GNSS 在车载产品上的应用情况是什么样？

回复：GNSS 在汽车上有很多应用场景。比如提升定位精度，实现车道定位、实现无人自动驾驶等。从市场应用层面来看，受到政策因素的影响，无人自动驾驶汽车目前还很少有实物出现在路面行驶，需要更多支持实际落地的政策。放眼未来，我们坚信在无人自动驾驶车辆上有巨大的市场价值。

6、高精度定位产品的形态是什么样的？T-box 产品是否有做拆分，提供一些创新型架构？

回复：我们提供的高精度定位产品是以模组的形式供货。此外，我们还提供 RTK 相关技术和产品。目前我们也在配合行业性客户做基准站和移动站方案，实现范围内的高精度定位导航技术。惯性导航类产品是我们常规出货的产品类别之一，同时，我们还有更多可选择的产品正在规划中。

针对 T-box 各种形态的终端，我们也都有在配合，但配合终端的形态还是以模组的形式，当然我们提供的模组也有多种类型，满足了大部分客户的诉求，未来还会有相关产品的发布。

7、惯性导航等技术迭代模组产品如何去吸引市场？

回复：我们有重组的技术和销售人员的配置，也并非从零开始研究惯性导航技术产品。目前，客户对移远是有信心的，同时移远的不同平台对应各类产品的配置和稳定性，吸引了越来越多的客户愿意选择移远。

8、 智能模组的市场战略是什么样的？

回复：我们在智能模组这块看重的更好的服务客户，对应的我们的市场占有率自然会有对较好的提升。目前我们提供的产品型号很非常丰富，产品间差异化特点很多。未来，我们会更加积极的去布局，去服务更多的行业和客户，加速整个产业链的快速发展。

9、 基站服务公司是向外采购还是自研？

回复：基站业务是主流运营商和基站研发制造厂商的市场，移远没有涉及基站建设等相关产品；关于基站服务，我们提供的是基站定位服务等能力。

10、 云业务的进展情况如何？公司在云业务方向的优势有哪些？

上半年云业务的进展情况非常不错，公司的云业务服务主要体现在Pass和SaaS上；目前，公司在几个比较好的领域，拿到了一些非常不错的项目定点。这些项目具有很强的行业属性和代表性。公司在云业务方向的优势主要在于我们目前海量的客户群体，客户群也有很多上云的需求，我们从强大的硬件客户群体来切入软件服务。云业务的服务能力非常重要，这也是我们最看重的。

11、 前两年固定资产增长较快，后期还有投入计划吗？

回复：之前固资增长主要在于募投项目上，公司购入了研发设备和生产设备。现在常州工厂也还在建设，后续会根据场地情况以及实际需求增加设备。

12、 公司人员的增长速度？人均产值？

回复：我们会根据业务线的需要去安排人员配置。今年招聘的应届生比较多，主要在桂林。也考虑到疫情的风险因素，我们希望尽快建好桂林研发中心。下半年的重点在于培养应届生，尽快形成研发战斗力。公司的人均产值在剔除工厂人数后今年是有所增长的。