



第一创业证券 傅晓云	中和资本 王乔偃
第一创业证券 吴英奎	中金资管 高亦安
第一创业证券 何羽立	中新融创 张禾
鼎泰四方 陈勇豹	中兵北斗产业基金 余国文
东方嘉富 周辉	中船投资 任丽
泛桥创投 瞿会平	中船投资 李蓓
复星高科技 何宇超	中电科投资控股 郑雨晨
赣州发展投资基金 贺甜	中国北方工业 黄茂忠
赣州发展投资基金 张斌	璞信资本 杨俊杰
赣州发展投资基金 饶水平	前海中船 陈敬钰
赣州发展投资基金 黄超凡	勤道资本 张俊
耕霖资产 莫莉	青岛城投 任怡
光大理财 刘凌宇	青岛城投 郑晓晓
广东恒健投资 汪家民	青岛城投城金控股 王眉盈
广东恒健投资 彭澎	青岛海发产投集团 杨学龙
广东恒阔投资 蒋宗晟	青岛海发产投集团 袁梦
广东恒阔投资 徐静睿	青岛以太投资 王增昌
广东恒阔投资 王子莹	湖南轻盐创投 潘凡焯
广东恒阔投资 何馥伶	宁波三登投资 王启成
广杰投资 杨浩杰	山东蓝色经济创投 周丽
广杰投资 阮经天	山东现代海洋 高畅
国海创新资本 聂晨	陕西高新产投 张新宇
国泰租赁 田永新	陕西高新产投 姚旭东
国元股权 王雨蕉	陕西高新产投 牛婷
国元股权 张佳鑫	陕西高新产投 张益铭
国元证券 张晋	陕西投资基金 左一丁
海珠城发 孟皓	陕西产投 徐辰琦
海珠城发 刘鑫	陕西产投 薛籽潼
杭州贝塔投资 侯晓希	陕西产投 卫江铭
杭州贝塔投资 林克将	上海固信控股 王竞达
杭州风信子基金 王玮珍	上海固信控股 沙涛

杭州风信子基金 吕冕拉	上海固信控股 杨灿
禾润资产 戴能	上海宝弘景 王国语
恒泰华盛 传兴	上海顶天投资 李胜敏
湖北文旅资本 王浩月	上海亿衍基金 唐功勋
湖南高新创业投资 刘敏杰	上海国鑫投资 孟伟韬
湖南高新创业投资 吕诚伦	上海国鑫投资 江海涛
湖南聚力财富 李恩德	深圳纽富斯 戚锦锭
湖南农发投资基金 鲁菊红	深圳纽富斯 黄俊豪
华安证券 陈翀轶	深圳中金岭南资本 冉文
华安证券 徐程晨	矢量基金 赵学昂
华富瑞兴 洪久铭	世嘉控股集团 施学东
华数数科 李杨	苏高新投资 洪玉玲
华泰资产管理 郑金镇	苏州一典资本 蒋枫
华西银峰 唐英培	温州启元投资 陈余
华西银峰投资 杨轶捷	无锡国联新创 侯丽萍
华夏久盈 姜微	西安博成基金 谭璐
晖锐基金 卢克楠	西南证券资管 唐静
混沌天成 马骋	西南证券资管 刘喆
积发基金 谢桂	西证创新投资 翟利强
吉富创投 王誉轩	西证创新投资 蒋欣苓
嘉美甄诚 周博闻	偕沅私募 陈蓓蕾
江西金投基金 苏猛	新时代资本 王冰
江西金投基金 余恺	一村资本 楼宇
金证股份 李结义	亿鑫投资 王石玉
金证股份 黄鑫	易方达基金 蔡荣成
金鹰基金 麦家煌	易米基金 潘晓龙
金融街证券 马冠东	银河投资 吕云龙
君怀投资 刘晓威	盈方得资本 拿铁
君宜私募 李岳乘	盈方得资本 周晨捷
林拙投资 邓智远	长沙麓谷资本 张奕
林拙投资 曹思杨	浙江农发产投 郑祺然

	鲁花投资 龙舟 民生通惠 李嘉怡 广州开发区控股集团 杨沙强 广州开发区控股集团 李振中 广州开发区控股集团 彭昊 广州开发区控股集团 李勇杰 广州开发区控股集团 戴凯亮 广州开发区控股集团 梁志明 广州开发区控股集团 郭俊杰 常州投资集团 潘怡如 常州政府基金 盛嘉诚 常州政府基金 乔中来 南昌产投 杨淦伊 南昌产投 潘筱琦 南方天辰投资 张思颜 南华基金 戚智聪 农银国际 蒋俊杰 农银国际 郭建 农银国际 朱冰 农银国际 陈晓晨 农银国际 蒋霄燕 诺德基金 田玉民	前海中船基金 张勇 山东发展绿色融资租赁 姚光耀 山东发展绿色融资租赁 杨红勇 湖北中小企业金融服务 陈巍 湖北中小企业金融服务 王天 湖北中小企业金融服务 田甜 四川振兴嘉杰 吴洋 博琮资本 曹琦炜 博琮资本 何仁科 常州新发展实业 陈悠 东方电气投资 陈寒婷 福建广电网络投资 邹文浩 鹿秀投资 丁上男 董卫国 施渊峰 桥乔 李卫东 邹强 廖祝明 蒋新明 林金涛
<b>公司接待人员</b>	董事长、CEO 钱鹏鹤 首席运营官 张栋 首席销售官 徐大勇 高级副总裁 杨中志 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、投资者问题与回复

1、 请问公司主要下游市场是哪些？哪些业务板块增长比较好？AI、卫星通信、ODM

## 这些业务发展如何？

回复：公司产品下游应用非常广泛，覆盖智慧交通、无线网关、智能安全、金融支付、智慧能源、智慧工业、智慧城市、智慧农业&环境监测、智慧生活&医疗健康等众多领域。

其中，车载业务是公司重要的增长引擎之一。目前已形成覆盖智能座舱、4G/5G、C-V2X、高精度定位、Wi-Fi/蓝牙/UWB 模组及天线的完整产品生态。目前，公司为全球 60 多家 Tier1 供应商和 40 多家整车厂提供服务，座舱量产客户超 20 家。

无线网关业务增长速度也很快。公司推出的 5G 模组、AI 算力模组可无缝对接 AI 大模型，支持集成高精度语音识别模块，为 FWA 和 MBB 用户解锁全新的智能语音交互体验，有力支撑 CPE、工业路由器等设备实现高速、低延迟的 5G 接入。

在 AI 业务方面，公司推出“模组+大模型+AI 算法+平台”的大模型解决方案，赋能机器人、AI 玩具、智慧医疗、教育等多行业。

在卫星物联网领域，公司布局了丰富的产品，卫星通信模组配套公司天线、CMP 连接服务，可以助力卫星物联网应用高效运行。

ODM 业务增长也很快，公司已为行业 PDA、POS 支付、FWA、两轮智能出行等领域的头部客户提供 PCBA 和整机解决方案。2025 年 ODM 业务持续保持强劲增长。

另外，公司旗下工业智能品牌“宝维塔”，用于自动测试、分选、外观检测等多场景。在农业领域，公司旗下智慧农业品牌“沃地泰”，推出了农机导航辅助驾驶系统 FMA310 和 FMA210，斩获 2025 农机大奖，推动农机作业向标准化、精细化转型，已广泛应用于国内多个省市和海外农业区域。

## 2、公司 AI 机器人相关业务进展如何？

回复：公司的机器人解决方案已与多家知名机器人客户建立了紧密的业务合作关系。公司推出的端&云混合大模型机器人脑解决方案、AI 商业服务机器人解决方案等，助力客户在多元化场景下实现产品落地，如商业机器人、工业机器人、农业机器人、人形机器人等。

例如，AI 商业服务机器人整体解决方案在商业服务、物品配送、AI 智能客服等场景展现出了强大实力，该方案由“AI 底盘控制器 CR01+AI 算力板 AR01+AI 人机交互平板 P1+部署工具套件”四大模块组成，搭载“端侧智能+云端大模型”协同架构，让机器人既能凭借 CR01 实现“精准认路”，又能依托 AR01 的强大算力实现“自然唠嗑”，

更能通过 P1 平板完成“直观交互”，真正将服务力从“完成任务”提升到“理解需求”的层面。除了服务机器人领域，该方案还可拓展至割草机、无人车、工业机器视觉等更多场景。

公司全新升级的 Robrain AI 机器人解决方案已在人形机器人领域落地，不仅能够实现基础的语音交互功能，还可流畅完成各种动作。该方案深度融合大模型、音频算法、声源定位、多模态交互、声纹识别等前沿技术，以“硬件+算法+模型”的一站式解决方案，推动人形机器人实现全方位跃升。

在割草机器人领域，公司推出的搭载新一代高精度 RTK 引擎的导航定位模组，可为割草机器人提供厘米级精准定位，在融合算法、路径规划开发等环节发挥着关键作用，可帮助下游客户显著缩短产品开发周期，提升终端产品竞争力。

未来，公司将持续深耕 AI 与大模型领域，携手合作伙伴不断探索机器人的更多应用场景，助力行业发展。

### **3、公司目前的市场份额已经占比很高了，未来业绩是否还有增长空间？公司后续的主要业务发展方向是什么？**

回复：2025 年，全球物联网市场规模继续保持增长态势。一方面，公司模组市场份额还是会持续拓展，另一方面，公司坚持全球化视野，为全球物联网客户提供综合解决方案。在模组业务的基础上，公司会持续加速推进 ODM、天线、智能化解决方案、软件服务平台等业务，这些业务市场空间都很大，并且与模组在技术、客户、渠道等方面协同性强，可为公司未来业绩增长注入强劲动力。

此外，在 AI 赋能千行百业的浪潮中，公司提早布局了图像识别、自然语言处理、语音识别等技术，并进行算法优化与模型训练，将人工智能与客户需求充分融合，为客户提供高算力模组和 AI 融合解决方案，助力传统支柱行业焕发新生机，更将赋能机器人、XR、卫星通信等新兴应用迈上新台阶，这些业务会为公司长远发展注入新动能。

### **4、公司自 2024 年以来净利润率持续改善的原因是什么？**

回复：一方面，公司构建多元化业务矩阵，完善产品结构，为客户提供综合解决方案，公司营收规模持续增长，规模效应逐渐显现。另一方面，公司持续优化业务流程、整合内部资源、提升运营效率；同时强化全链条成本管控、优化费用结构、加强投入产出管控，并将净利润考核纳入各 BU 核心指标，多种措施提升公司盈利水平。

**5、公司 2025 年前三季度利润增长良好但现金流为负数的原因是什么？**

回复：公司前三季度现金流为负，主要系公司预计未来销售情况良好，同时部分芯片可能存在供应短缺，因此公司对芯片等原材料提前加大备货。

**6、公司近几年业务增长很快，但是负债率也在上升，公司是否有制定相应策略可以有效降低资产负债率，同时提升股东分红率？**

回复：公司将采取多种措施改善资产负债结构，如通过优化应收账款回收政策、积极推进股权融资计划等。后续将通过业务增长与资金管理的协同，持续改善资产负债结构。

公司上市以来每年分红占合并报表归母净利润 30%以上，累计分红（含回购注销）8.55 亿元。公司会通过持续的技术创新和市场拓展，不断提升内在价值和核心竞争力，从而为投资者创造长期、稳定的回报。

**7、公司业务规模、销售体量、人员数量增长迅速，公司扩张的同时如何应对研发、管理、财务、交付等各方面的挑战？**

回复：物联网行业技术迭代迅速，应用场景持续拓展。为保持技术领先，公司在前瞻性技术领域进行战略布局，同时强化研发项目的精细化管理与考核，聚焦于筛选和投入对公司长期发展具有核心价值的优质项目。

在经营管理上，公司对发展前景广阔且具有一定规模的业务设立独立 BU（业务单元），充分依托移远集团在技术、供应链与渠道等方面的资源优势，推动各 BU 实现快速规模化与专业化运营。在此基础上，公司实施“收入+利润”双重考核机制，在追求规模增长与市场份额巩固的同时，强化利润目标对成本管控与经营效益的牵引作用，推动业务发展策略由“规模优先”向“规模与效益并重”转变，实现整体经营质量的持续优化。

财务管理方面，公司始终坚持稳健的财务政策，积极推进股权融资，并与多家银行保持稳定合作关系，保障资金结构健康与流动性充裕。

在交付与供应链领域，公司与核心供应商保持紧密沟通，确保供应链稳定可靠。公司自有工厂配备全自动化生产测试线，有效提升生产测试效率；同时，公司与全球多家代工厂维持长期稳定合作，进一步强化产能弹性与交付保障能力。

**8、公司当前及后续是否存在供应链及销售方面的贸易政策问题？如何应对这种贸易**

### **政策对公司业务的挑战？**

回复：截至目前，相关贸易政策对公司经营未造成重大影响。在销售端，公司直接出口销往美国的产品金额占比很低，2024 年度不足 1%。同时公司会通过商务洽谈、海外生产等多种举措积极应对。在采购端，公司原材料采购体系已实现全球化布局，针对美国原材料的采购，其关键物料的生产制造不在美国当地。在生产端，公司采取多种措施应对关税政策带来的风险。公司在马来西亚投资设立工厂，并且与马来西亚、巴西、印度等全球多地的代工厂保持合作。同时，公司自有工厂也申请了保税手册。因此，目前相关贸易政策对公司的影响有限且可控。未来公司将持续关注评估国际贸易政策变动并及时应对。

### **9、请介绍下公司模组中除了 SMT 组装服务外，还提供了哪些服务支持，主要的功能和作用是什么？**

回复：作为物联网整体解决方案供应商，我们为客户提供的远不止于 SMT 组装服务。在芯片等基础硬件之上，公司通过深度的硬件设计、复杂的软件开发以及耗时的全球认证，为客户打造出可在全球范围内稳定可靠运行的通信模组及完整解决方案。

以车载业务为例：在原有“七大车载产品技术生态”基础上，公司进一步丰富了产品矩阵，新增包括 DynaBlue 量产级蓝牙协议栈、支持多域融合的 LXC 虚拟化座舱软件方案、基于 QuecOpen 打造的跨芯片平台 TCU 网联方案，以及基于毫米波雷达技术的 AR 脚踢尾门雷达等创新方案，目前这些方案已导入超过 20 家主机厂并实现量产落地。在组合辅助驾驶领域，我们推出了融合 GNSS、IMU、RTK 算法、DR 算法及功能安全等核心技术的方案，并已全面导入客户终端应用。

在 AI 赋能千行百业的浪潮中，公司紧贴市场需求，推出“模组+大模型+AI 算法+平台”整合的端侧与云侧 AI 大模型解决方案，为 AIoT 生态的高质量发展提供坚实支撑。未来，我们也将始终致力于通过前沿的技术创新，连接万物、赋能产业，为全球数字化进程提供坚实支撑。

以我们推出的 AI 玩具解决方案为例，该方案采用“硬件+算法+平台”三位一体架构，集成通信模组硬件、全链路音频算法与物联网平台，实现实时语音交互，并具备情绪识别、情景理解、声音复刻、自定义唤醒词等前沿功能。

### **10、公司在算力、AI 方向为客户提供了哪些技术支持？公司的优势体现在哪方面？**

回复：公司推出了“模组+大模型+AI 算法”整合的端侧+云侧 AI 大模型解决方案为不同应用场景提供了针对性的技术支持。

公司的端侧大模型解决方案为端侧 AI 落地提供涵盖智能硬件、算力、算法和服务的完整解决方案，通过深度融合

LLM（大语言模型）、RAG（检索增强生成）、Agent（智能体）、LAM（大型音频模型）及

LVM（纯视觉大模型）等前沿技术，赋能端侧 AI 方案创新，助力用户快速实现端侧 AI 从概念到商业落地转化。其适用场景非常广泛，涵盖智能机器人、智能座舱、机器视觉、个性化虚拟助理、平板电脑、老人监护、智能家居、AI 玩具及可穿戴设备等众多领域。

公司的云侧大模型解决方案涵盖模组、软件算法、移远飞鸢物联网平台、云端大模型，融合强大的算力平台、技术和服 务，通过云端 AI 大模型的强大能力，为更加广泛的智能设备赋予部分 AI 大模型能力，如自然流畅的人机交互、精准高效的 操作控制等，为众多垂直行业提供标准化、定制化及智能化的大模型服务。移远通信的云侧大模型解决方案应用场景涵盖消费电子、医疗健康、商业服务、机器人等领域。公司的优势在于能够将规模化的模组研发能力、深度的软硬件技术整合以及对物联网垂直行业的深刻理解有机结合，这种协同效应让公司能够为客户提供一站式服务，降低其整体开发成本，加快业务上市流程。

#### **11、 公司当前及后续的经营策略是什么？**

回复：产品策略：“1+N”业务矩阵，即模组+天线、ODM、智能化解决方案、软件服务等产品，为客户提供一站式解决方案。

客户与市场策略：公司坚持国际化战略，海外布局较早，业务覆盖全球 150+国家和地区，且公司建立了覆盖全球的销售网络及技术支持服务网络，能够快速响应，为客户提供高效的本地化的服务

运营策略：公司以持续的技术创新和全球化的布局为支撑，推动业务从“规模优先”向“规模与效益平衡”转变。公司正通过产品多元化、市场深度渗透、场景化解决方案以及精细化的成本管控，来驱动营收与盈利能力的同步提升。

#### **12、 现有产能是否可以保障公司业绩发展，未来的产能扩张计划如何？**

回复：公司已构建“自有工厂+合作代工”的立体化生产布局，目前常州自有工厂已满产，马来西亚自有工厂处于产能爬坡阶段。此外，公司与马来西亚、巴西、印度等全球多家代工厂均有合作，能够保证产能的灵活性与全球供应的稳定性。未来可根据客户需求和市场情况进行扩产。

## **二、组织投资者参观常州智能制造中心**

