

证券代码：300590

证券简称：移为通信

上海移为通信技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2018-003

特定对象来访目的	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）		
来访者单位名称及人员姓名	兴业证券 王胜 安信证券 薛辉蓉 富安达基金 吴战峰 平安基金 翟森 长江资管 吴若宗 浙商证券资管 马斌博 上海陆宝投资 周建胜 磐厚动量 胡建芳 益菁汇资管 王一普、孙文丰 上海德汇 黄抒帆 歌斐资产 陈祎 上海世诚投资 邹文俊 麟太投资 陈凯 上海承周资产 漆启焱 同犇投资 李明 嘉诚投资 李鸿洋		
时间	2018年12月11日	方式	现场调研
地点	公司会议室		
公司接待人员姓名	董事会秘书 张杰		

<p>来访主要内容记录</p>	<p>1、公司概况介绍：</p> <p>公司成立于2009年6月，属于物联网产业链中信息采集领域，当前主营业务为嵌入式无线M2M终端设备研发、销售业务。公司主要产品领域分为五大类：车载追踪通讯产品、物品追踪通讯产品、个人追踪通讯产品、动物标识追踪溯源和共享经济领域产品，目前，车载追踪通讯产品是公司的主要收入来源。</p> <p>公司的研发优势包括：（1）公司具备成熟的研发团队，目前研发人员约占公司人员三分之二，每年研发投入占比超过10%，今年前三季度研发费用占收入比重超15%；（2）公司具有较强的软硬件开发能力，同行业很多公司需要外购芯片和通信模块、定位模块，公司是直接基于芯片开发，既节省外购成本，又提高运行效率；（3）研发团队有超过十多年在应用端产品开发的实战经验积累，能够满足偏向复杂的实景应用的所需的苛刻标准和要求。</p> <p>公司销售模式：大部分销售收入来自于直销客户，此类客户为大中型运营服务提供商，少量销售收入来自代理渠道，代理渠道主要服务小型运营服务提供商。针对大客户，公司会组织由公司高层、本地销售、本地技术支持以及国内支撑团队组成的客户服务团队，对客户从产品、技术、规划、销售服务、交付服务等的全方位服务。</p> <p>公司的销售优势包括：（1）公司产品以海外销售为主，销往全球140多个国家，实现了全球化销售；（2）销售团队全球化，人员比较资深，公司国际化理念得到客户的认可；（3）公司产品认证齐全，且规范的运作和管理；（4）产品的技术、质量和性能好，性价比高，品牌知名度比较好；（5）产品大规模、快速交付的能力强，服务好。</p> <p>公司未来发展计划：（1）继续在技术升级方向上加强投入；（2）在应用端产品和业务的延伸，除了原有的车载追踪、物品追踪等产品，随市场和需求变化，延伸包括动物追踪溯源、共享经济、汽车金融、汽车保险，以及基于射频的防盗等方面的应用；（3）继续深耕欧美等国际市场，不断开拓包括非洲、中东等新兴市场，大力拓展国内市场。除了内生增长外，公司还将采取外延的经营策略，持续获取核心技术、高端人才和市场渠道等优质资源，不断发展壮大。</p> <p>2、请问国内市场主要是销售什么产品？ 答：主要也是车载和物品追踪通讯产品。但是这个产品和国</p>
-----------------	---

	<p>外产品不太一样，功能性能相对简单些，是专门针对国内市场新开发的一些产品。</p> <p>3、中美贸易摩擦对公司业务有没有什么影响？ 答：公司对美国的销售收入占比不高，前三季度公司对美销售同比有增长，目前对公司业务没有影响，未来预计也不会会有什么影响。</p> <p>4、3G、4G 产品的销售占比如何？未来 5G 会带来什么影响？ 答：去年公司 3G、4G 产品销售收入占比约 30%，公司旗下 GL300MA 产品目前已大批量出货，GL300MA 是基于新一代低功耗物联网技术 LTE CAT M1 标准开发，能够同时支持 eMTC、NB-IoT 两种窄带物联网通信制式，通信制式的升级换代是一个长期趋势，我们公司做产品也还要看当地的网络建设情况和市场及客户的需求而变化。未来 5G 会带来一些新的应用和需求，公司会紧跟技术潮流，顺应市场的发展和客户的需求，不断开发新的产品。</p> <p>5、公司相对国际行业同行的优势有哪些？ 答：优势有：1）、全球化销售能力；2）深厚行业技术积累，同时受益于公司基于芯片开发产品的能力，产品具备很好的成本优势；3）良好的运营能力，包括具备产品大规模快速交付的能力、及时的技术和售后支持服务。4）、协助客户成长的能力，公司可以在产品、技术、客户渠道等方面协助潜力客户持续成长，形成良好的长期合作伙伴关系。</p> <p>6、公司未来业绩增长动能是什么？ 答：从宏观来说，行业仍然处于快速发展期，有很大发展空间。从微观来说，客户已购产品每年有更新替代；公司也会拓展新的市场、新的客户，同时发展新的业务；未来也会有产品的技术升级迭代以及新的应用需求出现。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2018 年 12 月 11 日