

证券代码： 301536

证券简称： 星辰科技

星辰科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商基金 袁哲航；彤源投资 赵阳；嘉实基金 彭民；中信保诚基金 杨柳青；先锋基金 曾捷；福建豪山资产管理有限公司黄炜；敦颐资产 刘翔；摩根士丹利基金 李子扬；景顺长城基金管理有限公司 景顺长城；中金公司 臧若晨；深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前；华金 王臣复；国泰君安证券 伍巍；西藏源乘投资管理有限公司 刘小瑛；中金公司 孔杨；敦颐资产 刘涛；国金证券 孟灿；敦和资产 李乾；中金公司 贾顺鹤；中金公司 何欣怡；晨燕资产 滕兆杰；中庚基金管理有限公司 谢钊懿；天治基金管理有限公司 陈付佳；西南证券 张大为；华泰证券 陈钰；华安证券 李元晨；盘厚资产 孟庆锋；浙商证券 孙华圳；Macrolink 陈晓静；西南证券 王谋；上海泰旻资产管理有限公司一泰旻全球睿选私募证券投资基金 骆华森；弈宸基金 陆培知；国金证券 应明哲
时间	2024 年 5 月 15 日
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	1、财务负责人兼董事会秘书萧培君 2、市场营销负责人贺晓明
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司经营情况说明 2023 年，公司实现营业收入 20.20 亿元，归属母公司的净利润为 2.05 亿元。2024 年第一季度，公司实现营业收入 5.27 亿元，归属母公司的净利润为 0.51 亿元。 二、Q&A 环节 Q：行业复苏趋势，在具体每个下游领域看到什么样的需求

复苏的趋势？

A: 基本面来看有向好趋势，我们和客户都在找寻新的机会。从渠道来看，主要是出海和电商两大增长动力带动，最明显的成长动力来自电商体系，电商体系在国内和全球市场覆盖加速。

Q: 在所有产品品类中，海内外占比？

A: 从各产品品类来看，包含智能安防、视频对讲、智能车载等领域，穿透至最终客户，但凡有一定规模，且与全球主要客户合作展开，几乎所有细分产品海外占比皆略较高。

Q: 安防产品市占率高，安防业务在哪些客户还有增长空间，计划提出哪些产品？

A: 安防板块业务分为以下几点规划：

第一，进一步优化产品结构，未来持续投入开发新技术，例如持续迭代视频编解码技术、人工智能等，通过新技术、新产品改善产品结构。

第二，注重渠道覆盖能力，深入拓展包括但不限于电商体系、运营商、海外代工、及全球各个主要区域营销等渠道，目前国内渠道已相对完善，不管是运营商、电商还是传统的分销体系；同时正持续加大渗透海外市场，尽可能覆盖全球各个主要区域。

第三，在客户方面的额外增长。目前国内客户我们占有率不低，现有客户群体也正在尝试拓展更多渠道，进行全球营销布局，所以现有客户仍然存在成长动力。另外，对于合作比例不高或尚未合作的客户群体，我们将持续通过完整的产品线、更高的性价比、技术迭代、产品迭代的方式寻找合作机会。

Q: 全球范围内，哪些区域未来增速较快？

A: 毫无疑问是新兴市场国家。他们需求旺盛，但是基础设施尚未完善，例如宽带网络、光纤的铺设、还有 4G、5G 基站的建设。随着基础设施建设发展，对网络设备、智能硬件的需求将爆发式增长。我们已经在全球见证了好几个新兴市场的迅速爆发。潜在市场规模来看，不少新兴市场正处于爆发前夕。美洲、欧洲几个传统需求比较大的区域里面，我们也看到持续增长的趋

势。之前安防在国内的需求是由政府投资基建以及安防需求所驱动，这两年开始发生明显变化，转为 To C 需求在迅速成长，这是国内很大的新成长动力。同时在北美也呈现非常明显的成长趋势，许多头部品牌客户非常看重这块新兴业务，推动业务持续增长，欧洲大体也是如此，由 To G、To B 的增长转化为 To C 的增长。

Q: 第一季度受到下游客户去库存的压力，怎么看待库存的健康水平？

A: 我们主要从全球视角来评估，以整体的需求以及库存水位来看，不管是 SoC 供应商还是硬件整机设备厂商，库存水位并不算高，相对是健康的。

Q: 如何展望今年安防芯片行业增速？

A: 从多维度角度考虑，一是整体呈现增长趋势，另一方面是存量竞争持续。竞争和增长趋势并存，比较难算出准确的增长数字，但我们看到增长趋势是趋稳向好的。

Q: 竞争的压力主要是在价格还是出货量？

A: 从今年设备厂商需求来看，整体需求向好，尤其新增很多新的需求拉动，如对更强的 AI 功能要求、更高分辨率、更清晰的图像需求、更低的功耗需求等，有利于 SoC 需求增长。竞争一直都在，但我们不怕竞争，利用核心技术、产品竞争力等综合实力取得相对优势。

Q: 一季度毛利率相较之前提升明显，是产品结构原因还是客户端价格迭代？展望二季度如何看待毛利率变化情况？

A: 行业竞争周期来看，从 2023 上半年竞争最剧烈，下半年开始回稳向好。回稳的主要原因是公司高中低阶产品线相对完整，对于客户来说，除一站式满足客户需求外，在产品结构优化占主动优势；同时，从去年持续以来，开发节奏加快，新产品陆续推出，不只是更新换代，更多将在新的增量市场导入，对整体销售和毛利情况带来改善。此外，公司致力于中高阶产品，毛利受低阶竞争影响相对较小。

	<p>今年整体竞争仍然存在，但在核心技术、产品完整度和渠道能力，以及掌握头部客户等因素支持下，毛利趋势呈现趋稳向好。</p> <p>Q: 新编码、AI 等技术，各家上市公司都有布局，如何理解公司在这方面的差异化优势？</p> <p>A: 首先，我们在视觉相关细分技术领域的投资时间长、积累深、理解较好、效果较佳，这是我们的独特优势。此外，视觉应用 AI 有很多场景，和视觉及语音多模态相关，获取最基础、最丰富的信息还是来自于视觉，视觉的质量影响 AI 准确性。</p> <p>另外，公司的核心技术坚持全栈自研，所有关键 IP 均为自研，例如 ISP 影像处理器、AI 处理器、视频编解码器等。在耕耘的细分赛道，例如安防、车载、视频会议、视频对讲、以及我们正在做的商业和家用清洁机器人业务，可针对细分赛道的客户需求定点优化。</p> <p>Q: 最先进的产品达到多少算力，哪些下游应用要求比较高？边缘端 AI 落地芯片算力能否满足要求？</p> <p>A: 在目前 To G 和 To B 业务上，对算力需求及对性能指标要求较高的产品采用 12 nm 制程。最近在 To C 业务上，由于大模型的影响，对算力需求也越来越大，正在探索更高制程支持，目前规划产品最高可支持 INT8 32T 算力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-05-15