

证券代码： 301536

证券简称：星宸科技

## 星宸科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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	中邮证券、中金证券、中信证券、西南证券、华泰证券、国信证券、国金证券、万家基金、博时基金、嘉实基金、富国基金、诺安基金、泓德基金、中银基金、申万菱信、平安基金、兴证全球、摩根大通等单位，共计 60 人
时间	2024 年 8 月 11 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务负责人兼董事会秘书萧培君、市场营销负责人贺晓明
投资者关系活动主要内容	<p><b>一、请董秘介绍公司上半年整体经营情况</b></p> <p>总体来看，公司上半年实现营业收入 11.83 亿元，同比上升 19.92%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.3 亿元，同比上升 11.30%；毛利率 36.34%，同比上升 2.18%（注：财务数据以亿元为单位并经四舍五入处理，下同）。</p> <p>分季度来看，公司 Q2 实现营业收入 6.56 亿元，同比上升 19.43%，环比 Q1 上升 24.59%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.79 亿元，同比上升 12.83%，环比 Q1 上升 54.48%。</p> <p>分领域来看，智能安防为公司第一大业务线，上半年实现营业收入 8.12 亿元，同比上升 10.92%，对公司收入占比 68.66%，毛利率 33.58%，同比上升 1.19%；视频对讲为公司第二大业务线，上半年实现营业收入 2.46 亿元，同比上升 71.14%，对公司收入占比 20.83%，毛利率 45.99%，同比上升 3.16%；智能车载为公司第三大业务线，上半年实现营业收入 1.04 亿元，同比上升 20.61%，对公司收入占比 8.78%，毛利率 40.88%，同比持平。</p> <p>此外，报告期内，公司在智能化变革背景下，持续加大研发投入，上半年研发投入 2.89 亿元，同比增速 20.58%，略高于营业收入的增速，占营业</p>

收入比例达到 24.45%。研发支出主要投向计算机视觉 IP 深度处理器研发、低功耗型智能摄像芯片研发、中端高集成度轻智能多平台芯片研发、中端智能多平台芯片研发、中高端 AI-ISP 智能芯片研发等。

综上所述，报告期内，公司总体经营稳健，一方面得益于部分消费市场增长，终端客户库存逐步去化至相对合理水平，补货需求恢复；另一方面从渠道来看，主要是出海和电商两大增长动力带动，电商体系在国内和全球市场覆盖加速。此外，产品线也稳步推进，其中视频对讲产品线同比增速超过 70%，业绩表现亮眼，且当前对公司的收入占比较低，未来发展可期。展望后续，公司将继续加大研发投入，不断推进技术和产品创新，紧跟市场需求，拓展更多细分市场应用，加快新产品导入，充分把握新市场发展机会，稳健提升业绩。

## 二、Q&A 环节

### **Q：安防业务上半年下游的需求情况如何？**

A：以整体市场来看，维持着比较稳定的增速。分区域来看，国内市场的传统专业安防压力较大，电商渠道增速较快、中小企业数字化也带来需求增长。全球其他新兴国家区域增速相对更快一点。因此，总体来看是增长的。

另外，公司增速相对行业增速略快，主要得益于我们的产品不停在更新迭代、产品结构不断完善，如分辨率持续提升，AI 功能越做越强，还有 ISP 技术、低功耗技术等一系列新技术的投入，从而在市场占有率得到一定提升。

### **Q：公司上半年 ASP 情况？如何看公司未来毛利率的趋势？**

A：整体竞争仍然激烈，ASP 也会有所承压，但我们自身持续降本增效，并推出新技术、新产品，以维持毛利率。

具体而言，公司在产品结构、渠道及客户、海外市场、核心技术等因素的支持下，毛利率总体将朝稳中向好趋势努力迈进：

第一，公司整体开发节奏快，新产品陆续推出，既有更新换代，也有在新增量市场的导入，对整体毛利情况带来改善。目前，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，在产品结构优化上占主动优势。

第二，公司拥有较强的渠道能力，在重点领域上掌握了国内外头部品牌厂商的资源，在其他细分领域也主要以与头部客户合作的策略为主，从而尽量避免去做低价的、有损盈利的竞争。公司相对偏向于中高阶产品，毛利受低阶竞争影响相对较小。

第三，国内竞争激烈，因此公司将继续拓展海外客户，有利于后续毛利率的稳中向好。

第四，公司核心技术均为自研，并掌握先进制程 SoC 芯片设计技术，流片成功率高，有利于成本的控制。

**Q：结合市场需求、库存水平等因素，公司对下半年有何展望？**

A：总体上看客户已恢复正常提货，目前的订单均为正常的市场需求。库存水位回归健康、合理水平。

同时，公司始终坚持抓紧头部客户、避免低价竞争的策略，希望保持逐步夯实、持续成长、长期稳健的节奏，同时也不断拓展新的增长曲线，下半年争取维持增长节奏。

**Q：公司认为安防市场后续还有哪些新的发展趋势？**

A：安防市场后续主要有三大驱动因素，一是新兴市场（即出海）增长因素，二是消费类（包含电商）市场快速发展的因素，三是新应用场景带动因素。

随着东南亚、拉美、非洲等部分新兴国家或地区的基础建设、网络设施逐步完善，结合 GDP 也在快速发展，他们对网络设备、智能硬件的需求将呈现较快增长，市场规模有望扩张。而且我们看到海外市场的创新动力很强，我们在海外技术投入、技术布局会更早一些，预期海外业务将会持续增长。

此外，这几年 To C 需求在迅速成长，C 端电商渠道已是国内乃至全球市场最大的新成长动力。

在新应用场景方面，AI 和其他新技术在安防领域衍生新的规格和需求，从而带来新生态、新应用场景的增量市场。如 AI ISP 黑光高清全彩、AOV（智能全时录像/哨兵模式）、低功耗 Battery Cam 的农林牧渔应用场景等，公司都能快速配合提供对应产品。

因此，安防市场未来的空间既包括旧产品的新兴市场，也包括新产品的  
新旧市场。

**Q：公司目前在安防领域专业级与消费级的占比、增速如何？海外与国内  
的客户分布占比如何？**

A：目前消费级的占比、增速都高于专业级，电商渠道的增长速度比较  
可观。得益于公司持续的全球化布局，海外客户占比更高。

**Q：公司的视频对讲业务线具体包括哪些应用领域？现状如何？**

A：公司的视频对讲业务线不仅仅应用于视频会议领域，可广泛应用于  
楼宇对讲（含智能家居）、智能办公（含视频会议/网络电话）、HMI、机器  
人、多媒体、人脸识别门禁考勤等领域。

其中：楼宇对讲及智能办公占比较大，客户覆盖国内外知名的头部厂商，  
且楼宇对讲、视频会议的市占率高一些；从发展空间来看，HMI、机器人、  
多媒体在快速爬坡阶段，预期未来发展速度较快，配合芯片产品矩阵逐步完  
整，将持续开拓增量市场。公司也在持续与国内各大品牌以及海外的各大品  
牌寻找落地合作的机会，长期耕耘。

我们整体策略更为聚焦，配合头部、优质的客户群体共同开发，同时国  
内和海外也是同步拓展。

**Q：公司在车载方面的切入目前有何进展或规划？**

A：第一，目前对我们营收贡献比较大的还是偏视觉相关的产品，车上  
不管是舱内还是舱外，还是辅助驾驶、智能规划等，视觉始终是很重要的一  
环，在这一块我们的产品结构正在逐步改善，尽量往中高端拓展。

第二是出海，我们在海外市场也在持续拓展。

第三，我们将积极评估具有协同效应的技术与团队，希望未来共同开发  
有竞争力的产品，打造新的增长曲线。

**Q：公司目前最高规格的芯片制程、算力、应用领域情况？后续在算力  
上还有什么计划？**

	<p>A: 公司目前最高规格芯片为 12nm, 最高可支持 INT8 32T, 主要应用于高阶的智能交通监控和视频会议领域。</p> <p>今年将达成 AI 产品普及化, 形成各 AI 产品矩阵, 持续在端侧和边缘侧耕耘发力。</p> <p><b>Q: 公司后续在研发人才的引进上有何计划? 对研发费用和净利润有何影响?</b></p> <p>A: 公司注重研发人才的引进, 每年都会进行校园招聘及核心技术岗位的社会招聘, 未来会在智能机器人、生成式 AI、大模型语言、多模态融合等方面加大人力资源投入, 也会在研发速度和盈利能力上做好平衡。</p> <p><b>Q: 在其他应用领域上, 公司未来还有哪些规划?</b></p> <p>A: 总体而言, 公司将围绕 ISP、音视频编解码、AI 处理器、显示、连接等核心 IP 持续耕耘, 公司愿意投入到技术够得着、未来有量有成长、有合理盈利的各类领域, 同时发挥自身在自研能力、先进制程、产品完整度等方面的优势, 打造产品的极致性价比, 在端侧及边缘侧 AI SoC 芯片设计这一赛道上努力发展成为国内及国际具有竞争力的企业。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024-08-11