

证券代码：688213

证券简称：思特威

思特威（上海）电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-5-2

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 checked="" 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	开源证券、招商证券、首泰金信投资、北渊资产、华福证券、榜样投资、东方证券、太平基金、泰旻资管、天弘基金、华安基金、交银人寿、宝盈基金、华宝基金、太平基金，兴业基金、人保资产、光大证券、西部证券、兴业证券、华泰证券、君和资本、禅龙资产、交银施罗德基金、中金公司、UG Investment Advisers、Black Rock、Wellington Management
时间	2024年5月8日-5月10日
地点	线下交流、线上交流
上市公司接待人 员姓名	孟亚文、梁砚卿
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>围绕公司近期的发展情况，公司管理层与投资者进行了充分交流，主要涉及以下方面：</p> <p>1、公司2024年第一季度是如何实现营收和利润双增长：</p> <p>答：2024年第一季度公司实现营业收入8.37亿元，较上年同期上升84.31%，实现归属于母公司所有者的净利润1,402.61万元，较上年同期增加3,970.70万元，实现营收和利润双增长。</p> <p>在智慧安防领域，受市场回暖以及公司迭代产品性能和竞争力提升的影响，产品销量上升，带来销售收入增加；在智能</p>

手机领域，公司应用于旗舰手机主摄、广角、长焦镜头的 XS 系列高阶 5000 万像素产品出货上升，受此影响，公司智能手机领域营收显著增长，同时与合作客户的合作全面加深，市场占有率持续提升，已成功开辟出第二条增长曲线。

2、请公司简单介绍 2023 年的财务费用下降的原因：

答：2023 年，公司财务费用为 49,544,925.73 元，较去年同期减少 75.87%，主要是本期人民币兑美元的汇率波动较 2022 年度趋于平缓，同时公司加强汇率波动风险管理等手段，有效控制汇兑风险，汇兑损失大幅下降。

3、请公司简单介绍下 2023 年及 2024 年第一季度的库存变化情况及原因：

答：公司存货管理张弛有度。2023 年，公司加强存货管理，采取积极措施去化库存，提高存货周转速度，存货余额为 22.69 亿元，同比下降 6.56 亿元。2024 年第一季度，公司高阶 5000 万像素产品的预期出货进一步增长，为满足客户需求，公司主动备货该类产品，存货余额增加 5.67 亿元。

4、请简单介绍公司产品的竞争优势：

答：公司产品已广泛运用于包括网络摄像机、模拟闭路摄像机、家用看护摄像机、智能门铃、无人机、扫地机器人、工业相机、智慧交通、人脸识别等智慧安防领域；智能化的车载行车记录仪、车载环视及后视摄像头、驾驶员监测系统、乘客监测系统等汽车电子应用领域；智能手机、平板电脑、智能家居、智能健康等消费电子应用领域，推动着智能生活的发展和进步。

通过 FSI-RS 系列、BSI-RS 系列和 GS 系列的全面布局，以技术为驱动，满足行业应用领域对低照度光线环境下成像优异、高温工作环境下维持芯片高性能、光线对比强烈环境下明暗细节呈现、拍摄快速运动物体无畸变/拖尾、高帧率视频拍摄等刚性需求，具备与索尼等领先的 CMOS 图像传感器厂商竞争

的核心优势，深入覆盖高、中、低端各种层次，满足客户多样化的产品需求。

5、请简单介绍公司 2023 年的智能手机业务发展情况：

答：公司智能手机业务蓬勃发展，智能手机 CIS 产品覆盖了目前手机市场的主流需求，产品分辨率从 80 万像素到 5000 万像素均已配备，2023 年全年实现营收 89,178.76 万元，较上年同期增长 50.40%，占主营收入的比例为 31.21%。

针对高端旗舰机产品赛道，公司推出的数颗用于旗舰机主摄、辅摄（包括长焦和广角）的 XS 系列高端产品已经大规模出货，这不仅为公司的营收开辟了第二条增长曲线，更标志着公司在追赶海外龙头厂商的高端产品线方面取得了显著进展，从而进一步提升了公司的市场地位和品牌影响力。

6、请简单介绍公司 2023 年的智慧安防业务发展情况：

答：公司作为全球智慧安防 CIS 的龙头企业，自成立之初便专注于安防监控领域的视觉成像技术与 CIS 产品开发，探索安防客户的更多潜在所需，利用高性能技术产品精准触达客户实际应用。公司持续发力高端领域，已经成功推出 Pro Series 全性能升级系列、AI Series 高阶成像系列、SL Series 超星光级系列等安防尖端产品组合以更好迎接安防监控的智能化阶段。据 TSR 统计，2020 及 2021 年，公司均位列全球安防 CIS 出货第 1 位，2022 年，公司继续以 33.3% 的市占率蝉联安防 CIS 市场全球出货量第一。

7、公司的供应链资源具备怎样的优势：

答：在目前的产业格局下，供应链是保障半导体及集成电路设计公司稳定发展的重要环节。公司的产品设计与晶圆厂的生产工艺深度融合优化，满足多应用领域的场景适应性需求，公司通过技术合作的方式，与台积电、合肥晶合、三星电子等晶圆厂建立了紧密的战略合作关系。此外，与晶方科技、华天科技、科阳半导体等封测厂也保持了良好的合作关系。

	<p>公司将自身的技术优势和供应商的产能以及战略需求进行有效融合，通过技术合作的方式，在达成产品和工艺突破的同时，还增强了供应商粘性。公司采取了多区域供应链布局策略，在中国大陆、中国台湾地区、韩国等国家和地区均建立战略合作级别的晶圆代工以及封测合作平台，以“多管齐下”的方式，充分且高效地整合供应链资源，为产能提供有力保障。</p>
附件清单（如有）	无