

乐鑫信息科技（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

欢迎大家关注微信公众号“乐鑫董办”，我们将在公众号中以图文形式就某个主题/事件进行详细介绍，协助各位投资者从多维角度了解乐鑫。



投资者关系活动类别	√特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他（ ）
参与单位名称	BlackRock、Capital Dynamics、Millennium Capital、Millennium Management、MIZUHO、Point72、安联基金、安信基金、百年资产、北大方正人寿保险、北京跃微创业投资、博时基金、财通证券、财通资管、翀云基金、创金合信基金、大家资产、丹弈投资、淡水泉投资、德邦基金、鼎晖投资、东北证券、东方证券自营、东吴基金、东兴基金、敦和资产、方正富邦基金、方正人寿、沣博资产、复胜投资、复胜资产、富国基金、工银瑞信基金、光大保德信基金、光大证券资管、广发基金、广发证券、国海富兰克林基金、国金证券、国金资管、国联安基金、国寿安保基金、国泰基金、国投瑞银、国信证券、海富通基金、海通证券、海通资管、韩国投信运用、汉石私募、杭银理财、和谐汇一资产、弘尚资产、宏利基金、泓德基金、厚坡基金、华安证券、华宝基金、华创证券、华福证券、华富基金、华林证券、华商基金、华泰保险、华泰保兴基金、华夏基金、华夏未来资本、汇丰晋信基金、汇华理财、汇泉基金、汇添富基金、惠升基金、混沌投资、交银保险、交银施罗德基金、金鹰基金、聚鸣投资、利幄基金、林孚私募、陆家嘴国泰人寿、明河投资、明泽资本、摩根华鑫、摩根基金、南方基金、南土资产、诺安基金、鹏华基金、鹏扬基金、平安基金、平安养老、平安银行、平安证券、浦银安盛基金、奇盛投资、前海华杉、前海开源、钦沐资产、趣时资产、人保资产基金、荣晟私募、融通基金、润晖投资、三井住友德思资管、森锦投资、上海乘舟投资、上海合远基金、上海彤源投资、上汽顾臻（上海）、上银基金、申万宏源证券、申万菱信、十溢投资、拾贝投资、松熙私募、太平保险、太平基金、太平洋保险、太平洋资产、泰康基金、天弘基金、同犇投资、唯德投资、西部利得基金、西部证券、西南证券、汐泰投资、湘财基金、小悟空私募、新华基金、新华资产、信诚基金、信达澳亚、星石投资、兴业银行、兴业证券、兴银基金、兴银理财、兴证全球基

	金、衍航投资、燕园投资、阳光资管、懿坤资产、银河基金、永诚资管、原点资产、圆信永丰、长安基金、长城基金、长江养老保险、长信基金、招商基金、招商证券、招银理财、浙商基金、浙商资管、浙银汇金、真滢投资、中庚基金、中海基金、中加基金、中金公司、中金银海（香港）、中欧基金、中泰证券、中信证券、中信资管、中银基金、中邮电子、中邮人寿、中再资管、重阳投资、朱雀基金
时间	2024年6月17、18日
地点	中国（上海）自由贸易试验区碧波路690号2号楼304室
公司接待人员姓名	董事长兼总经理：张瑞安（部分场次出席） 董事会秘书兼副总经理：王珏 证券事务代表：徐闻（部分场次出席）
投资者关系活动内容介绍	<p>交流的主要问题及答复：</p> <p>1 公司介绍</p> <p>乐鑫科技是物联网领域的专业芯片设计企业及整体解决方案供应商，我们的产品战略以“处理+连接”为方向，在连接方面，覆盖了 Wi-Fi 4、Wi-Fi 6、蓝牙、Thread、Zigbee 等多种通信协议，并支持 Matter。在处理方面乐鑫可以视同为 SoC 的公司，通过不同算力的处理器和通信协议组合而成各种物联网芯片产品，满足下游各种领域的需求。随着 AI 在物联网领域的逐渐渗透，乐鑫产品也包含边缘 AI 功能，具备语音唤醒、控制，图像识别等功能。围绕物联网，公司除了硬件之外，也开始衍生提供云平台的服务业务。希望为物联网客户提供从端到云的一站式解决方案。</p> <p>2 问答环节</p> <p>Q：公司 Q2 及后面季度业绩展望？</p> <p>A：目前 Q2 需求挺好的，营收同环比增长都不错，5 月又创新纪录。由于我们的订单可见度只有 1 个多月，所以目前还看不到 Q3 的情况。但是按照正常周期，营收会逐季增长。</p> <p>Q：5 月业绩好的原因是？</p> <p>A：需求增长主要有两类因素，一是因为有源源不断的新客户开始采购我们的产品，目前来看 23 年新增和 24 年新增的客户都有贡献新的增长。二是因为现有客户自身终端产品的智能化渗透率不断提高，新品类增多，综合拉动公司业绩。</p> <p>Q：下游需求变化？</p> <p>A：物联网行业的一大特征就是下游非常分散，所以公司的需求拉动不会是因为特定行业拉动，而是来自于各行各业智能化渗透率的提高。今年我们看到客户积极拉货，更多还是出海导向，但订单落在国内。</p> <p>Q：美国对中国半导体的关税政策对我们有影响吗？</p>

A: 我们生产链已有全境外生产和贸易方案; 本行业下游主要客户生产制造环节都不在美国, 其成品形态并未受此次针对半导体加征关税影响。因此此次半导体加征关税事项不会对公司海外业务产生重大影响。

Q: 库存情况?

A: 由于客户需求较旺, Q1 时库存水平低于预期, 且公司业绩正常是逐季增加, 因此 Q2 时公司在主动加库存。

Q: 产品单价变化趋势?

A: 我们会尽量保持稳定的价格策略。模组产品线可能会受到 Flash 等器件的价格变化影响, 会视情况向下游转嫁。

Q: 毛利率变化趋势? 上游 flash 涨价对毛利的影响?

A: 芯片和模组产品销售的结构性变化可能会对公司综合毛利率造成一定影响, 比较难预测。但我们维持 40% 的毛利率目标, 全年有信心达成目标。上游如果出现原材料涨价我们会进行价格传导。

Q: ESP32-P4 应用场景会更集中吗? 目前市场反馈如何?

A: 公司定位还是 IoT 市场, ESP32-P4 主要面向现有物联网市场加显示屏或摄像头的新方案。P4 的一大特点是集成了高清摄像头处理和编码, 除了可视化门铃这一典型应用之外, 我们还看到了它在娱乐显示屏、智能家居中控平台等多个领域的应用前景。更多具体的品类将由我们生态中的开发者们来探索和创造。乐鑫的资料很多很全, 容易被用户触达, 因此积累了来自全球开发者的正向口碑, 而这个生态中我们的产品讨论度越高, 评价越好, 就越容易吸引各行各业新的开发者进入。

Q: 今年收购的 M5Stack 和我们如何发挥协同作用?

A: 财务上, M5Stack 是盈利的, 并且毛利率和我们相当, 因此在营收、毛利、净利润和现金流上会对公司有正面影响; 品牌上, M5Stack 也非常重视开发者生态, 业务主要是出海, 在海外的品牌影响力很高, 尤其在日本和欧美区域; 企业文化上, 两者都是工程师文化为导向, 内部软硬件开发资源可以协同, 之后我们的研发团队会一起做一些深度的开发; 产业互补层面, M5Stack 加速了芯片到开发套件到应用的过程, 已经在海外教育领域开始被使用, 且在工业物联网应用领域有丰富经验, 产品线广泛, 我们期望它发展为另一个树莓派。(近期树莓派刚完成英国 IPO, 也是在教育和工业领域颇有亮点。)

Q: M5Stack 何时开始纳入合并报表范围?

A: M5Stack 已于 2024 年 5 月 27 日完成投资人变更的工商变更登记, 公司自 2024 年 6 月 1 日起将其开始纳入合并范围。

Q: 公司在无线通信 SoC 领域的市场地位如何?

A: 公司目前产品线面向 Wi-Fi、蓝牙和 Thread 三大无线通信市场。其中, Wi-Fi 市场, 根据《TSR Wireless Connectivity Market Analysis》报告, 乐鑫在 Wi-Fi 的分支领域 Wi-Fi MCU 市场中出货量第一, 在大 Wi-Fi 市场位居全球第五, 仅次于 MediaTek、Qualcomm、Realtek 和 Broadcom。蓝牙、Thread 是平行于 Wi-Fi 的新目标市场。

Q: 新品中 ESP32-C6、C5、P4、H4、H2 最近的节奏?

A: 除 ESP32-C5 以外的新品, 明年都将进入高速增长。具体来看, ESP32-C6 目前已开始贡献营收, 处于高增长状态, 预计年末划入次新品类。ESP32-H2 已经量产, 更多依托 Matter 发展, Matter 近期发布 1.3 版本, 预计下半年会有大量正式出货开始。整个 H 系列今年还是新品类别中, 明年开始呈现更快增长。ESP32-P4 将于下月初开始零售, 预计明年开始会有增速。ESP32-C5 预计今年开始送样, 明年开始客户小批量。值得一提的是, 苹果在 2024 年全球开发者大会 (WWDC) 的 Embedded Swift Demo 中选用 ESP32-C6, 也将为更多苹果生态链开发者选用乐鑫产品提供背书。

Q: 芯片模组结构变化趋势? 芯片占比开始向上走。

A: 我们不会对此设置目标。因为对于公司来说, 每颗模组里都有一颗我们的芯片。芯片比例上升是因为小型终端品类变多, 比如词典笔、美容仪等手持设备可能会偏好直接采购芯片。但这个可能是短期现象, 我们需要更长时间来观察结构性变化趋势。可能下一季度模组占比又会回升。海外客户以及目标是出海的国内客户会偏好购买模组, 因为出海会有各种各样的模组认证成本, 公司一起做认证更具备规模效应, 海外客户直接购买模组可以降低认证的成本。

Q: 公司目前所处竞争格局的变化? 是否有价格竞争压力?

A: 目前竞争格局在变好。一是由于公司高中低端产品线丰富, 有更多产品线应对价格战; 二是前几年通过烧钱打价格战的新进入者不具备持续性, 在资本市场不支持烧钱模式后, 有些公司已开始寻求出售。

Q: 公司的云业务进展如何?

A: 云方案一直在推广中, 是我们很重要的战略补充。乐鑫提供围绕 AIoT 的一整套解决方案, 包括硬件、软件和云方案, 已收获许多合作伙伴的认可。我们为用户提供标准化的云产品, 同时也兼容市面上的其他云方案, 客户可以自由选择。此外, 我们的云产品也开始有方案商 (ESP RainMaker 优选集成商伙伴计划), 帮助客户根据其业务需求的独特性定制端到端平台, 并创建拥有完全所有权的物联网云平台。

Q: 销售费用率的变化趋势？

A: 销售费用中，授权使用金占到了 40%左右，这部分主要是随着 2020 年以前使用外购 MCU IP 的老产品线的销售而支付。经典款的 ESP8266 和 ESP32 等仍然不断维持着可观的营收，因此老产品的授权使用金还会持续一段时间。但是公司自 2020 年发布的 ESP32-C3 之后的所有新品都是使用公司基于开源指令集 RISC-V 自研的内核架构，不再需要对外支付 MCU IP 授权使用金。随着次新品类如 ESP32-C2、C3 等开始贡献主要营收，新品数量越来越多，授权使用金较营收占比将逐步下降。