

上海灿瑞科技股份有限公司

投资者关系活动会议纪要

投资者关系活动类别	<ul style="list-style-type: none"> ■特定对象调研 □媒体采访 □新闻发布会 ■现场参观 ■电话会 ■分析师会议 □业绩说明会 □路演活动 ■一对一沟通
参与单位名称	<p>华夏基金、嘉实基金、博时基金、天弘基金、中银基金、平安基金、建信基金、万家基金、民生加银基金、中加基金、华商基金、长信基金、鑫元基金、泰康基金、信达澳亚基金、摩根基金、西部利得基金、中金基金、长盛基金、宝盈基金、汇丰晋信基金、淳厚基金、红土创新基金、泰信基金、富安达基金、金信基金、达诚基金、利幄基金、兴合基金、朱雀基金、东吴基金、中海基金、海富通基金、中科沃土基金、香港长盈基金、丰琰投资、财通资管、清和泉资本、中信资管、彬元资本、原点资管、大家资产、Brilliance、南方天辰投资、合众易晟、域秀资产、星元投资、尚诚资产、鸿商集团、明河投资、红土创新、中银资管、长城财富、百年资产、上汽颀臻、誉辉资本、红杉资本、宝新能源、百川投资、国华兴益资产、AIIM、上海恒瑞、华夏久盈、百年资管、中银国际、长江证券资管、睿华资本、金鼎资本、光证资管、国泰君安资管长鸿资本、中庸资产、信泰人寿、中邮人寿、天安人寿保险、幸福人寿、中信证券、中信建投证券、平安证券、国开证券、中信证券、东吴证券、广发证券、方正证券、方证券、首创证券、东北证券、中邮证券、中泰证券、国信证券、国联证券、德邦证券、华创证券、国海证券、东方财富证券、华安证券、长城证券、招商证券、首创证券等约 132 家</p>
时间	2023.8.4~2023.8.31
公司接待人员姓名	<p>副总经理兼董事会秘书：林丽霞 证券事务代表：顾伟祥 投资者关系经理：邹佳</p>

投资者关系活动主要内容介绍

问答环节主要内容：

Q：公司上半年业绩同比下降，但第二季度业绩却实现了较大的环比增速，主要原因是什么？

答：受半导体周期、终端市场需求疲软等宏观因素影响，公司上半年业绩同比下降，但二季度收入环比改善，比一季度增长 67.74%，主要系智能电机驱动芯片、磁传感器芯片等传感器芯片业务带动；因传感器产品有较为分散和广阔的下游应用，相对于手机终端产品，受单一应用的影响较小；2023 年 1 月后，传感器业务得到了快速的复苏，为公司贡献了比较过半数的营收，特别是 HIO 电驱芯片，因竞争格局较好，体现了很好的差异化竞争优势。

Q：公司上半年毛利率持续下降的原因是什么？对后续业务毛利率的走势如何看？

答：公司第一季度业务综合毛利率为 29%左右，上半年度综合毛利率为 26%左右。公司毛利率下降受到多方面影响，但主要源于手机相关的电源管理类产品。一方面由于半导体行业周期、终端消费需求减弱等宏观因素影响，另一方面海外模拟芯片巨头全面下调中国市场产品价格，手机终端相关产品的价格受到了很大的挑战，公司采取积极的价格策略，尤其第二季度，努力扩大市场份额，进而导致电源产品毛利有较大幅度下降，并导致上半年度毛利率持续下降。同时，由于公司业务模式为 Fabless+封测，上半年公司封测业务受下游需求影响，稼动率不足，进而进一步对综合业务毛利造成影响。相比电源管理芯片产品，公司智能传感器芯片由于竞争格局较好，产品价格相对稳健。

2021 年手机相关的电源产品经历了一波供需不平衡，导致产品价格上涨；2022 年初由于行业延续了景气的市场预期，导致模拟公司相对激

进的供应链排产预期；今年以来，随着供应链价格的持续回调，部分产品成本或将有所下降；同时随着下半年行业景气度改善，产品价格或将企稳，公司对三季度的毛利改善持乐观态度。

Q：与去年相比，公司今年不同产品的收入占比是否有变化？

答：公司两大产品线分别为智能传感器业务和电源管理业务，智能传感器产品由于下游较为分散，通常业务培育周期较长，从研发到小批量到大批量量产可能需要 3-4 年的周期；而手机相关的电源管理业务，由于针对性较强，量产的时间较短，1-2 年就能形成较为显著的市场效应。因此过去年份，受益于手机旺盛的市场需求，电源管理芯片占到整个收入的一半以上。但是从今年开始，一方面经过多年培育，HIO 电驱芯片保持了良好的增长态势，磁传感器产品也发展稳健，2023 年上半年 55%左右的收入来自智能传感器业务，手机相关的电源管理芯片下降为 40%多，这是今年一个显著的变化。预计全年可能维持上半年的产品分类占比。

Q：上半年度研发费用增长比较明显，后续研发费用及产品规划如何？

答：持续增加研发投入、强化技术创新、提升产品核心竞争力，符合公司的长远规划；而传感器业务长周期的特点，更加需要公司每年持续的研发投入。公司已结合未来发展方向制定了长期的研发规划，磁传感器产品将主要围绕汽车产业布局，智能电机业务将主要围绕工业领域布局，而电源管理产品将结合客户需求，有针对性地布局产品规划。从上半年的研发费用来看，同比增速达到 80%左右，后续公司仍将积极地扩大研发人员队伍，以实现产品线的不断推陈出新。

Q: 从财务数据来看, 公司上半年开始盈利转负, 后续是否可以转正?

答: 公司上半年度累计实现的净利润约为-800 多万; 公司在第二季度推出了第二类限制性股票, 在第二季度累计计提了约 1000 万的股份支付费用, 对第二季度的净利润产生了影响; 扣除股份支付费用后, 第二季度单季度实现盈利约 300 万左右; 上半年度扣除股份支付影响, 公司实现盈利约 200 万左右。根据公司目前的排产计划以及在手订单, 公司对第三季度的环比改善保持乐观, 但全年公司累计会有 3000 万左右股份支付费用影响, 加之研发投入的持续增加, 全年情况还有待年度数据汇总。

Q: 公司的传感器在车规领域的布局进展如何?

答: 目前公司进入汽车领域主要是两类产品一类是磁传感器、一类是 HIO 电驱芯片; 磁传感器以磁开关为主, 主要用在智能座舱系统, 如电动座椅调整、安全带卡扣等等, 且目前主要通过汽车 Tier1 出货并用于前装市场; HIO 电驱芯片主要用于座椅通风、车灯散热的场景, 目前通过各类经销商供应马达风扇类厂商, 并较多用于汽车后装市场。随着 HIO 芯片市场推广不断深入, 今年公司了解到 HIO 电驱芯片有了一些新的应用场景, 比如车载的无线充电、车载空气 PM2.5 空气循环、车载冰箱以及充电桩等等。今年公司磁电流产品目前处于验证阶段, 目前看来由于部分汽车产品供应链紧张程度有所缓解, 今年的验证周期比往年相对长一些; 公司已调整策略同步导入工业客户, 希望可以在今年为公司贡献部分营收。

Q: 公司的 HIO 电机芯片上半年销售较好, 未来对智能电机产品是如何规划的?

	<p>答：智能传感器芯片尤其 HIO 芯片有一个非常好的优势，受单一终端应用的依赖较小，终端应用场景呈现多元化，包括消费电子、汽车电子、工业电子、通讯设备、办公 OA 设备等，今年以来逐月保持了良好的出货节奏，且目前国内竞争格局较好。目前公司的智能电驱芯片以 HIO 电驱芯片为主，主要是适配热管理的小功率马达电机，后续将通过增大电压、电流等方式去适配更多的应用场景，如大扭矩、大负载、高转速的工业自动化场景等；同时，根据不同电机类型，未来公司会加大在单相有刷电机、三相电机、步进电机、伺服电机等方面的研发投入，形成体系化的电机产品矩阵。</p> <p>Q：今年上半年模拟芯片行业经历了去库存的过程，公司的库存是否有改善？</p> <p>答：智能传感器与电源管理两条产品线有不同的表现。2022 年底，智能传感器库存基本没有增加，但电源管理产品相比年初增加了 1 倍，因此 2023 年公司也希望采用积极的价格策略，做科学的库存动态管理。上半年智能传感器业务出货节奏良好，没有库存压力；与 2023 年年初的库存相比，手机相关的电源管理产品库存去化明显。目前来看，整体库存相对科学合理，对于后续的库存管理公司比较有信心。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 5 日