

乐鑫信息科技（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

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	Arohi Asset Management、北大方正人寿、才誉资管、财通证券、财通资管、城天九投资、大家资产、德邦证券、东海证券、东吴证券、东兴基金、敦和资管、方正证券、丰琰投资、符恒投资、福建汉石投资、富国基金、高毅资产、耕霖投资、工银安盛资产、观合资产、贵源投资、国海富兰克林基金、国联证券、国融基金、国投证券、国信证券、海通证券、杭州汇升投资、合远基金、合众资产、和谐汇一、弘尚资产、弘则弥道、红犇资本、泓德基金、鸿运私募、厚坡基金、华安财保、华安基金、华安证券、华福证券、华杉瑞联基金、华泰证券、华泰证券资管、寰薪企业、汇丰前海证券、汇华理财、汇泉基金、嘉实基金、江丰晋信、交银康联人寿、交银施罗德、金广资产、金信基金、开源证券、立翎基金、鲁信投控、陆宝投资、马可孛罗至真资产、民发创任、民生基金、民生证券、摩根大通证券、摩根士丹利、摩根士丹利（亚洲）、摩根士丹利（中国）、摩根投信、诺安基金、磐耀资产、鹏华基金、顾臻资管、钦沐资管、人保资管、日兴资产、瑞银证券、睿德信投资、睿郡资管、三井住友德思资管、山西证券、上海博笃、海纳泓泉、上海嘉世、尚正基金、申万宏源、申万菱信、申银万国证券、深圳丞毅投资、深圳固禾、盛钧基金、首创证券、太平基金、太平洋资产、天弘基金、万家基金、戊戌资产、西南证券、新华基金、新华资管、星石投资、兴合基金、兴业基金、兴业证券、兴银基金、雪石资管、寻常投资、野村东方、易方达基金、永赢基金、元禾重元、源乘基金、长安基金、长城基金、长城证券、长江资管、长青藤资产、招商证券、招銀國際證券、昭华基金、浙商基金、浙商证券、臻一资管、致海蓝资产、中庚基金、中华联合、中汇人寿、中金公司、中欧基金、中泰电子、中泰证券、中信保诚基金、中信建投、中信证券、中邮证券、中原证券
时间	2024年4月18、19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 董事会秘书兼副总经理：王珏 财务总监：邵静博（部分场次出席） 独立董事：蓝宇哲（部分场次出席） 证券事务代表：徐闻
投资者关系活	交流的主要问题及答复：

动主要
内容介
绍

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。



1 公司及业绩介绍

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。

(1) 业绩介绍

2024 年第一季度，公司实现营业收入 38,719.14 万元，同比增长 21.74%；综合毛利率 41.93%，维持稳定，同比增加了 1.22 个百分点，继续达成我们 40% 的目标。

综合毛利率的提升，主要系高毛利率的芯片的营收占比在提升。

从产品种类来看，Q1 模组业务占比 56.7%，绝对值同比增长 7%；芯片业务占比 42.7%，绝对值同比增长 52%。从 2023 年 Q4 开始，我们注意到芯片类客户业务增量更加明显。其中，国内客户采买芯片较多，以节省制造成本。Q1 直接境外业务占比为 27.7%，占比仍处于低位，4 月尚未看到提升，但国内厂商为海外制造代工的业务仍较强。和 2023 年不同的是，2023 年同比增量基本由新客户贡献，老客户业务持平；而 2024 年 Q1，新老客户都在贡献增量。公司对于客户采购芯片还是模组没有倾向性，适合客户的应用场景即可。

从销售渠道来看，Q1 直销比例为 69.1%，较为稳定，长期保持在 7 成左右。

本期研发费用投入 10,384.62 万元，同比增长 21.48%，主要源于人员薪酬及股份支付费用的增长。本期末研发人员数量 490 人，相比上年一季度末增长 8.71%，剩余是涨薪影响。我们目前按照预算分季度计提年终奖金，因此在 Q1 计提了研发奖金 1,674 万，避免集中在 Q4 计提。

Q1 期末账上资金为 12.83 亿，相较 23 年末的 13.97 亿降低了 8.19%，主要原因是在 Q1 耗费近 9,000 万用于两期股份回购。Q2 会执行年度分红近 8,000 万。通过回购和分红，将协助提升 ROE。

(2) 年度利润分配及资本公积转增股本方案

公司 2023 年年度股东大会已审议通过每 10 股转增 4 股并派发 10 元现金红利的方案。预计合计派发现金红利 78,261,241.00 元(含税), 占 2023 年合并报表归母净利润的 57.46%; 合计转增 31,304,496 股, 转增后公司总股本增加至 112,094,220 股。由于已回购的股份并未参与资本公积转增, 相当于变相注销转增后 1,011,393 股股票, 已回购股份占比从 3.13% 降至 2.26%。目前该权益派发已在实施流程中, 预计将在 5 月完成。

2 问答环节

Q: 公司长期以来保持毛利率的稳定, 今年一季度出现超预期业绩也充分证明了公司在行业里面的竞争优势。我们看到一季度净利润的提升其实和毛利率的提升也有很大关系, 您前面提到公司 Q1 综合毛利率由芯片营收占比提升导致。请问芯片占比提升的原因是? 这样的趋势能否维持?

A: 2023 年 Q4 就出现了芯片增速提升超过模组的现象, 原因可能是近两年出现了新的客户类型, 比如教育和美容仪器市场的客户; 很多下游设备应用有小型化或者降本的趋势, 可能也是芯片增速加快的原因。不过由于物联网市场下游极度分散, 每一年新增的下游行业主题都不太一样, 不同下游行业的客户对于模组和芯片的偏好不同, 因此很难预测未来几年芯片和模组的占比变化。另一方面, 目前乐鑫的营收以国内业务为主, 海外客户直销以模组为主, 如果他们选择通过国内代工厂购买产品, 为了节约成本工厂可能会倾向于购买芯片产品。

目前费用的规模效应已经出现, 我们看到管理费用和销售费用已经得到了明显的控制, 研发费用的增长也在控制之中, 低于营收增速。一季度通常是淡季, 未来三个季度营收会逐季提升, 而研发增速不会过快, 因此业绩空间将更有弹性。

Q: 芯片毛利率同比下降的原因?

A: 芯片销售以人民币定价为主, 成本则以美元为主, 美元升值使得芯片毛利率也有所承压。

Q: 国内外市场恢复趋势比较?

A: 总体来看, 国内外的市场均呈现增长趋势。乐鑫的海外销售分为直接和间接两种形式, 从财务结果来看国内业务增速更快。海外直销比例降低可能是因为海外客户偏向国内代工厂加工生产, 此外我们也有大量国内客户存在将最终产品销往海外的情形。

Q: 从应用领域来看, 淡季业绩不淡是否因为新市场的增长?

A: 公司每年都会看到新的应用场景的客户, 那今年我们看到一些老市场也呈现增长趋势, 比如支付设备、新能源设备均重新进入

增长阶段。每个下游细分市场都有其特有的变化周期，而今年 Q1 我们看到各个细分赛道市场普遍呈现同比增长态势。

Q: 台积电在 Q1 业绩交流会上表示 IOT 需求景气度有一定下滑，请问公司怎么看？

A: 台积电 2024Q1 营收为 188.7 亿美元，其中 IoT 占比 6%，约 11.3 亿美元。乐鑫 2023 年全年晶圆成本约 0.6 亿美元，平均单季度晶圆成本约 0.15 亿美元。从体量来说，仅约占台积电 IoT 业务的 1.3%。和台积电 2024Q1 法说会判断的大行业景气度相比，我们认为乐鑫自身业绩可以超越行业水平。

Q: 财务报表中的其他收益来自于哪里？

A: 享受集成电路行业 15% 的增值税加计抵减政策。该项政策具有持续性，于 2023 年发布。公司于 2024 年 Q1 第一次申请加计抵减，基于 23 年全年累计基数计算，后续也将持续享受该政策。

Q: 未来销售费用率是否有望继续降低？

A: 销售费用率会保持下降趋势。销售费用中包含一项特许权使用费（23 年占比约 40%）。目前公司自 2020 年之后发布的所有产品均基于 RISC-V 开源指令集的自研处理器架构，其营收已进入高速增长阶段，随着 RISC-V 处理器产品贡献的营收占比逐渐上升，销售费用增速和营收增速相关性降低，预计未来销售费用率将继续下降。

Q: 各产品的增长情况？

A: 2023 年年报中我们将产品划分为经典款、次新产品及新品，其中次新产品为增长的主要动力。今年 Q1 营收增长主要来源于次新产品 ESP32-C3/C2/S3。我们预计 ESP32-H2 将在今年下半年开始起量，在明年进入高增长期；ESP32-C6 今年将进入高增长期，明年将被计入次新产品。ESP32-H4 进入高增长期的速度可能会加快，因为 ESP32-H2 芯片及软件的研发成果可被复用。

Q: 模组毛利率增长两个点的原因？

A: 主要还是产品销售偶发结构性变动有关，我们下游分散，客户所处行业特征规模不一，产品会差异化定价。目前整体定价策略没有发生过变化，成本也比较稳定。

Q: 物联网市场对于 Wi-Fi 6 的接受度如何？市场定位如何？

A: 目前物联网市场主流产品还是 Wi-Fi 4。海外市场 Wi-Fi 6 的接受度逐步上升。Wi-Fi 6 产品的多设备连接性能更好，以及拥有更低的功耗，更适用于低功耗市场。

Q: 比较年初和现在公司对于市场的判断？

A: 公司产品矩阵更加丰富之后，销售团队面对客户可以进行更好的推广和销售。我们看到很多采购次新类产品的客户开始放量。

相较年初，我们看到市场的景气度有所提高，对全年的预期会更好一些。

Q: 有没有受到地缘政治的影响？

A: 目前没有受到影响。供应链的风险问题长期存在，相关对策和解决措施也和客户们有过多次讨论。公司在全球设有多个研发中心，市场部和销售部也有所布局，也为意外情况制定了应急方案，客户们对此没有太多顾虑。

Q: 新老客户在一季度的采购情况？是选择采购原先已经导入的老产品开始放量？还是选择增加采购的品类。

A: 客户会持续购买同一款芯片产品，一开始可能只是少数型号使用，放量后会在更多的型号中使用。单个客户一般倾向于购买一款硬件，不会轻易更换，主要是在软件开发上投入更多，因此下游客户黏性较高。客户采购量的增长更受益于客户自身终端产品中智能化渗透率的提升。

Q: ESP32-P4 的典型下游和后续定位？

A: ESP32-P4 的特点集成摄像头+视频驱动，可视化门铃是其典型的应用之一。

Q: 研发费用和研发团队的展望？

A: 乐鑫的研发效率已经提高很多，我们也已经积累了一定研发工作的经验，基本的产品矩阵已经形成，可以产出符合各类不同应用场景的新产品，这为未来的研发做好了铺垫和基础。因此我们的研发费用增长不会超过营收的增长速度。从研发团队的规模来看，随着产品研发的需要，我们会适当扩充研发团队，核心研发团队人数较为稳定，整体增速不会很快。