

证券代码：688536

证券简称：思瑞浦

思瑞浦微电子科技（苏州）股份有限公司 投资者关系活动纪要

投资者关系 活动类别	2024 年第一季度业绩交流会
参与机构	【银河基金】【中泰资管】【泓德基金】【银华基金】【汇丰晋信】【鹏华基金】【国泰基金】【景顺长城基金】【国泰基金】【睿远基金】【华安基金】【民生加银】【华富基金】【中国人保资产】【天弘基金】【摩根士丹利华鑫基金】【格林基金】【朱雀基金】【太平基金】【高毅资产】【上海中域投资】【上海明河投资】【北京橡果资产】【广州睿融私募】【北京方舟私募】【淡水泉投资】【施罗德投资管理】【天风证券资管】【鲍尔赛嘉投资】【中金公司】【民生证券】【中信证券】【中泰证券】【长江证券】【招商证券】【广发证券】【摩根大通】【高盛公司】等机构，总计 260 人。
时 间	2024 年 04 月 29 日
沟通方式	在线沟通
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长周之栩；总经理吴建刚；董事会秘书李淑环；财务负责人王文平；等
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>公司 2024 年第一季度报告于 2024 年 04 月 29 日盘后依法披露，公司于 2024 年 04 月 29 日晚以线上方式召开了 2024 年第一季度业绩交流会，就 2024 年第一季度的经营情况与投资者作了进一步交流。相关交流内容汇总如下：</p> <p>一、公司 2024 年第一季度经营情况介绍</p> <p>2024 年第一季度，公司实现营业收入 2.00 亿元，同比下降 34.9%，主要系受经济形势、通讯等终端市场需求不达预期、市场竞争激烈产品销售价格承压等因素影响所致。实现归母净利润为-4916.76 万元，扣非归母净利润为-7374.64 万元。剔除股份支付费用影响后，归母净利润为-4246.78 万元。净利润减少，主要是因为营业收入减少所致。</p>

2024 年第一季度，公司继续围绕重点的下游细分行业如汽车、泛通讯、新能源、工厂自动化等，跟进客户需求推进关键技术和新产品的研发，不断扩展产品品类和提升市场份额。例如，在汽车领域，CAN/LIN、LDO、运放等产品逐步上量，各种类型的车规 DCDC 产品持续推出，音频总线、模拟前端 AFE 等产品研发持续推进；在泛通讯领域，应用于光模块市场的模拟前端产品和部分通用型电源产品如 LDO、DCDC 等在客户端导入顺利，可支持 400G 及 800G 光模块；在电网自动化领域，推出的数据转换器产品在头部客户顺利实现国产化导入；公司 MCU 产品正逐步从智能门锁、智能家居、智能楼宇等领域，向家用电器、数字电源、逆变、储能、电机驱动等应用领域拓展。

二、投资者交流主要内容

Q1：公司目前感受到的通讯、工业和汽车三个领域的需求情况是怎么样的？

公司回复：（1）通讯领域：无线通讯目前处在行业周期底部，市场整体需求相对平淡，国内外 5G 市场需求相对疲弱。（2）泛工业领域：新能源市场如光伏储能逆变等库存已经消化到一定程度，市场需求在逐步恢复中；传统工业目前处于弱复苏阶段，部分细分市场如工业电源模块、家电等需求表现较好。（3）汽车领域：新的机会比较多，从单点客户及品类向多点扩散，公司已经是很多厂家 CAN/LIN 产品的优选供应商，电源包括 DCDC 开关电源和线性电源很多品类有不少的 design in，隔离产品也在持续突破中。

Q2：公司模拟芯片差异化产品重点布局的料号以及进展情况？

公司回复：定制化和高集成度的数模混合产品是公司构建差异化产品矩阵的重要举措之一，公司从产品定义和产品研发上布局差异化产品，例如：（1）目前针对新能源车、通讯等细分应用的模拟前端 AFE 产品在持续研发中，部分产品预计今年开始就会陆续推出；（2）车载音频总线产品目前正在扩大项目的推广力度；（3）面对安防领域、大楼对讲机、视频电话系统的 POE（以太网供电）产品，预计今年会陆续推出；（4）面对汽车市场的 SBC 系统基础芯片产品预计今年会量产上市；（5）MCU 产品 2023 年底已经量产上市，将结合公司丰富的模拟产品线，提供面向应用的模拟与嵌入式产品和解决方案，拟在 2024 年完成工规和车规系

列两大平台的基本布局，实现在重点目标市场、目标应用领域的产品覆盖；等等。差异化产品除了对综合毛利率带来可能的提升外，更重要的是增加客户黏度，加强长期合作的能力。

Q3：公司在高研发投入的情况下，如何保证有效的产出效率？

公司回复：（1）优化研发流程：梳理研发流程，尽可能地复用优势 IP 和进行平台化开发，缩短开发周期，提升产品开发成功率。

（2）尽可能贴近客户需求：紧密关注市场动态和客户需求，确保研发项目与客户需求高度对齐，通过有效的市场研究和技术预测，优先投资于较高客户需求的研发项目，持续推出差异化产品。

（3）进行精细化的项目管理：优化调整研发项目，将研发资源向公司专注的核心细分市场应用，如汽车、工控、通讯、新能源等研发项目倾斜，对于不符合公司投资回报要求的项目进行资源的重新分配。

（4）持续提升技术迭代能力：培养团队技术创新与迭代能力，通过定期的技术评审和反馈环节，快速响应客户需求与反馈，纠正参数偏差，优化产品设计。

Q4：如何去选择符合公司长期业务发展需求的并购标的？

公司回复：公司将结合宏观经济和资本市场发展情况，在保证内生稳健增长的前提下，围绕主营业务，继续推进符合公司长期战略方向的外延并购机会，为公司发展提供新的动能。

（1）业务协同性：扩大产品目录，实现 IP 与经验共享，节约研发资源投入，助推思瑞浦主营产品的横向拓展和市场业务的纵深发展。

（2）市场与客户资源互补方面：思瑞浦在泛通讯、泛工业和汽车市场拥有广泛的客户资源，部分客户在其他细分领域也有一定的需求，例如消费电子领域，并购标的能够与公司形成市场与客户资源的互补。

（3）文化与团队融合方面：标的公司在自己所处的市场有较强的闭环能力，有一定的销售规模和团队研发建设能力，可以为思瑞浦引入新鲜血液，取长补短，相互赋能，实现共赢。

	<p>Q5：公司目前在海外市场拓展的进展如何？</p> <p>公司回复：公司 2023 年新增了德国、美国、韩国、日本的销售与支持中心，加大了对全球市场的开拓和服务。目前公司在新加坡设有研发中心和销售团队，美国、日本、韩国的销售人员和 FAE 现场技术支持团队已基本搭建完成或在持续招聘中，其中在德国、韩国和日本设立了新的子公司。此外，在海外渠道建设方面，公司近期与全球领先的电子元器件和自动化产品商业分销商 DigiKey 建立了全球分销战略合作伙伴关系，另外，公司已经和全球头部渠道商签订了经销协议。</p>
<p>本次活动是否涉及应当披露重大信息</p>	<p>否</p>
<p>活动附件（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 05 月 06 日</p>