

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称	BlackRock、Centerline、LMR Capital、Marco Polo、Tirvest Advisors、北京城天九投资、碧云资本、波粒二象（珠海）资产管理、博道基金、博时基金、渤海汇金公募、澄明资产、创金合信、大成基金、大家资产、邓普顿基金、东方证券、东吴基金、东兴证券、东兴资管香港、敦和资产、方圆基金、方正富邦、丰琰投资、富安达、富达国际、富道投资、富恩德资产、富国基金、高毅资产、巨曦资产、工银安盛、工银瑞信基金、观略资产、光大资管、光证资管、广发证券、国海富兰克林、国海证券、国金证券、国盛证券、国寿养老、国泰基金、国投瑞银基金、国元证券、杭州白犀资产、合正普惠、合正投资、合众资产、红年资产、红土创新、华安基金、华融基金、华泰宝兴、华夏久盈、汇丰晋信基金、混沌投资、吉祥人寿、交银人寿保险、金信基金、鲸域资产管理、九泰基金、玖鹏资产、雷根基金、民生加银基金、南方基金、诺安基金、诺德基金、鹏华基金、鹏扬基金、平安养老、平安资管、浦银安盛、奇点资产、泉汐投资、人保资产、融通基金、润晖投资、善道投资、上海阜盈投资、国泰君安资管、途灵资管、上银基金、申万宏源证券、盈泰投资、首创证券、泰康资产、泰康资管香港、泰仁资本、泰信基金、天安人寿、天风证券、天弘基金、天治基金、同犇投资、西部利得基金、西部证券自营、汐泰投资、湘财基金、信达证券、信银理财、兴业基金、兴业证券、兴银基金、兴证国际金融集团、寻常投资、宜信投资、易方达基金、银河基金、银华基金、永赢基金、友邦人寿、域秀资本、煜德资产、圆信永丰基金、源乐晟资管、远策投资、长安基金、招商基金、招商证券、浙商公募、浙商基金、中庚基金、中华联合保险、中金公司、中金基金、中信建投证券、中信建投资管、中信理财、中信资管、中银资管、中邮基金、中再资产
时间	2021年10月27日
地点	电话会议
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

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>交流的主要问题及答复：</p> <p>一、经营概况介绍</p> <p>2021 年前三季度，公司营业收入 9.78 亿，同比增长 76.82%；归属于上市公司股东的净利润 1.48 亿，同比增长 83.32%；经营活动产生现金流 4,405.49 万，同比增长 255.86%。</p> <p>2020 年上半年度受疫情影响，业绩下滑。今年随着疫情得到控制，物联网需求恢复快速增长。由于 2020 年基数偏低，今年上半年的业绩同比增长速度特别快。去年第三季度起市场逐步恢复到正常水平，因此同比第三季度的基数较高。今年第三季度营收虽然环比增速略有下降，却是公司历史第二新高。由于今年产能比较紧张，公司第三季度所获得的产能与第二季度差不多，因此收入也相当。市场反应较大，认为环比出现下降是否意味着拐点的到来，我们认为并非如此。首先大家比较关注的是下游需求是否发生了扭转的变化。目前我们判断需求仍然旺盛，有大量订单在等待排队交付。产能紧张的情况在第四季度会有所缓解。此外，第三季度期末存货时点数偏高，原因是产能释放较晚，大量存货仍为在产品和原材料，另外也需要积极备货为第四季度到来的双十一做准备。</p> <p>二、Q&A</p> <p>Q: 收入环比略有下滑，供给和需求哪个因素影响更大？毛利率环比小幅下降，主要原因是？</p> <p>A: 目前需求仍非常旺盛，三季度收入主要是受产能影响。确实是在三季度的时候晶圆的交货速度偏慢，产能紧张的情况在第四季度会有所缓解。大量的客户都在紧急的提货中，我们会尽量去满足下游客户需求。毛利率下降是由产品结构变化导致，并非源于降价。目前公司产品结构上由销售芯片和公版模组构成。在今年上半年公司产能异常紧张的状态下，辅料产能也很紧张，越来越多的客户倾向于转为模组采购，导致模组占比有所提升。目前芯片的毛利率仍在 50% 以上，模组毛利率在 30% 左右，综合毛利率在 40% 左右，目前是属于比较稳定的状态。我们有能力将上游成本端的上升及时转移到下游。我们的客户以保供给为主，能够接受成本转移。</p> <p>Q: 接下来应该怎么看毛利率的走势？</p> <p>A: 毛利率会平衡在目前的状态，因为模组并不会增多到让公司不再生产芯片的地步，毕竟这个市场上还有大量的模组厂商是乐鑫的下游。我们在定价策略上也要保护这些模组厂商的利益和发展空间。</p>
----------------------	--

Q: 海外市场会不会因为一些因素导致需求可能短时间缩减?

A: 我们暂时没有看到的这样的缩减。目前看到的还是海外需求比较积极, 有一些代工厂询价也会告知我们其实是某一个海外客户的订单。

Q: 第四季度的产能环比会增加多少?

A: 第四季度的产能肯定会比第三季度更多, 但具体的数字不方便透露。客户有双十一的备货, 海外圣诞的备货等, 需求也更好。

Q: 公司三季度的晶圆交付有所延缓会影响到晶圆厂明年给我们增量的产能吗?

A: 明年产能会比今年多。

Q: ESP32-C3 和 ESP32-S3 的放量是要等到明年吗?

A: ESP32-C3 目前已经大批量出货。ESP32-S3 预计在明年开始放量。

Q: ESP32-C3 现在大概占整体出货量比例多少?

A: ESP32-C3 目前占比仍较小, 但是出货量已达到每个月百万级以上。明年它的占比应该会更大一点, 我们也是希望它能够快速进入月销量千万级的阵营中去, 这是我们寄予厚望的一款产品线。

Q: 现在芯片和模式产品分别的涨价情况如何? 包括涨价的幅度和时间点。

A: 涨价的情况各个客户不同, 但会在第四季度开始体现, 因为晶圆厂宣布的涨价是在第三季度, 紧接着我们就通知了客户准备涨价。

Q: 第三季度业绩略微不及大家的预期, 原因是不是包含台积电向和我们向下游客户传递涨价的时间差?

A: 没有此影响。

Q: 今年以来为什么价格没有涨很多?

A: 没有涨太多是战略导向。新产品的导入, 需要双方做一些软件的开发、调试、测试等, 这也是个隐性的成本。我们会以更长远的角度看整个生态, 乐鑫会比较在意社会价值, 希望我们的产品能够影响这个世界, 成为下游客户产品的核心处理器, 让更多的人学习使用我们的平台, 而不是今年一次性把钱都给赚掉。此外, 由于下游有大量的创业公司, 我们的产品对他来说可能就是生命线, 我们希望能够支持更多的下游生态客户发展, 百花齐放。

Q: 未来定价策略是低价走量还是会更及时的传导价格?

A: 好东西应该是要卖出好价格的。以前可能产品线比较单薄, 只有两款芯片, 需要尽可能覆盖更多的市场, 所以在定价策略上是以更多的通用型的市场为目标。但是随着公司芯片产品越来越多, 产品越来越细分化。对于应用简单的市场, 乐鑫有 C 系列产品线去覆盖; 在需要处理器性能更强的市场, 有 ESP32-S3 以及未来更高端的产品线比如 ESP32-S4、ESP32-S5 等去覆盖。所以公司慢慢会形成多样化的产品矩阵去应对不同的细分市场, 并不是一定要走低价策略。当然低价的市场因为有足够的量也是非常重要的。公司投入了大量的研发, 目的还是为了做好的产品, 对社会有影响力。用户对于 ESP32 的提价还是容易接受的, 因为他们用到的处理器性能是比较强。如果不需要双核处理器, 可以切换入 ESP32-C3 产品线。我们以此来做出产品差异化, 把市场再细分。

Q: 第三季度末 2.89 亿存货主要由什么构成?

A: 存货面主要以在产品 and 原材料为主。另外随着我们模组比例提升, 模组的在产品的生产金额会大于芯片在产品的生产, 需要很多辅料, flash 等。现在存货结构更复杂, 除芯片原料外, 还有模组的在产品以及 flash 等。之后存货的金额会进入正常状态, 预计不会再继续上升。

Q: 产能受晶圆的影响大, 还是封测的影响大?

A: 受晶圆影响更大, 封测在第三季度仍然有些紧张, 在第四季度在开始缓解。

Q: 怎么看竞争对手, 我们采取的是防守策略还是往外拓展?

A: 防守策略这样的说法并不适用, 我们进入现在这个赛道时本来就有多家竞品公司存在了, 比如高通、美满、联发科、瑞昱、南方硅谷、联盛德等。并不是乐鑫新开发了 this 赛道之后, 友商才开始进来。但在长时间竞争过程中, 我们认识到乐鑫应该要关注客户的需求而去发展产品, 并不是考虑如何与其他公司竞争。

Q: 第四季度芯片占营收的比重会提高吗?

A: 这个很难确定, 由客户需求决定。

Q: 目前的研发费用比较高, 与企业往后的成长有关, 能不能分享一下新产品 (比如 Wi-Fi 6) 的状况?

A: 在明年 WI-FI 6 (2.4G) 的产品会量产, 与此同时我们也在研发更高频段的 Wi-Fi 6 (5GHz) 产品。

Q: 能介绍一下 RISC-V 的产品系列吗? ESP32-H2 什么时候会比较大量地出货?

A: 目前我们的产品线 ESP32-C3、ESP32-C6、ESP32-H2 都是基于 RISC-V 核。对于 ESP32-H2 未来的出货,我们暂时不能给出预测。但我们现在是少数几个过了 Matter 官方认证的平台。谷歌发布的开源 Matter 项目的例子就是基于 ESP32,还有基于 ESP32-H2 的。所以如果有标准的变化、底层的技术难点要攻克,我们都是走在比较前列的。另外我们 ESP32-H2 有样片之后,已经开始给一些客户送样。虽然还没到大规模推广阶段,但是大家还是有很强的意愿先做预研,提前做好准备,到正式大规模推广的时候,这些预研好的产品马上就可以量产,抓住进入市场的先机。目前我们已经有不少客户着手研发基于 ESP32-H2 的产品了。

Q: ESP32-H2 有没有预估市场空间?

A: 我们现在很难评估。此前物联网大多数企业的产品是基于 Wi-Fi 连接的,海外主要的平台代表为苹果、亚马逊、谷歌,之前这三个平台是不打通的,在某种程度上限制了 IoT 的增长速度。现在这三家都支持 Matter 协议,他们的产品就可以互联互通。所以我们认为有了这个标准之后, IoT 的增长会更快。

Q: 关于 Matter 协议,前面提到可能会加快行业的增长。请问这个协议对咱们产品端、研发端有怎样的影响?

A: 其实研发符合 Matter 协议的过程和研发 Wi-Fi 芯片类似,虽然不一样,有些东西需要重新做,但内核、软件平台等一些已经成熟的研发成果是可以复用的。我们可以根据像 Thread/Zigbee 这样新的标准,在软件上加新的功能以适配。我们拥有自研的软件操作系统、底层的开发框架,有利于每一代新芯片的开发。由于整个软件开发平台是一致的,开发者可以很便捷地沿用以前的开发环境,不用再学一套新东西,只需改变调用的一些接口,比如原来开发 Wi-Fi 产品的工程师,也可以用同一套平台参与开发 Thread 产品。

Q: 咱们公司产品的生命周期是比较久的?

A: 对,整个行业有这样的特征。而且有些大型的家电客户会要求供货保证 12 年,因此我们所有的产品都承诺 12 年的产品供货周期(详见官网)。

Q: 咱们产品的生命周期很长,产品迭代不是很快,如何阻挡友商进

入？

A: 我们对自己每一代产品的定义是要做“终点站产品”，而不是先做个 60 分产品上市后再去迭代优化，所以它的生命周期也就较长了。ESP8266 在 2014 年上市后获得大量用户认可，现已畅销 7 年之久。在 2016 年推出的 ESP32 这条产品线仍在高速增长，深受用户欢迎。当新的 ESP32-C3 发布后，为客户提供了一个新价位区间的产品线选择，目前增速非常快。而在更高端的市场上，我们则提供带 AI 指令集功能的 ESP32-S3 产品线，且未来会不断研发更强处理能力的产品线向上延伸。从低至高，乐鑫正在形成更完整的产品矩阵。用户对于乐鑫产品的品质、生态的完整度、性能的保障以及品质一致性都是非常有信心。用户会偏向选择拥有完整无线 MCU 产品线的公司为他们提供服务，这样会不断有新产品能升级，或者填补细分市场，以助其自身未来产品的多样化。

Q: 现在做产品的升级，主要的技术指标除了 Wi-Fi 6 方向，有往处理性能等其他方面的发展吗？未来三年产品的定位方向如果往高端去走，我们瞄准的是哪些目标应用的市场？

A: 我们的定位仍是 Wireless MCU。其实 Wi-Fi 6 有多个标准，有 2.4G 和 5G 的，还有 Wi-Fi 6E、之后有 Wi-Fi 7，Wi-Fi 协议一直都有在升级，蓝牙协议也一样；在“连接”方面我们会追随国际标准升级我们的产品线，也会增加像 Thread/Zigbee 这一类无线标准。此外就是 MCU 部分的进化，我们现在已研发出单核 160MHz MCU，接下去还会不断进化，推出双核 240MHz，400MHz 的无线 MCU，一代一代往上做，不断加强处理性能，进入高端无线 MCU 市场。“连接”和“处理”其实只是我们宣传的最主要的核心点，但是在 data sheet 中，你会发现大量的其他的功能。现在我们可以通过排列组合推出不同的产品线去覆盖不同的细分领域。

Q: 大客户的软件生态或软件相关的服务的附加值是不是比中小客户或开发者用户的附加值低？

A: 我们认为软件生态可以为客户赋能。乐鑫投入了大概 8-10 年的时间和大量人力去做软件。不论是大客户还是中小客户都是受益的，并不存在大客户不关心软件的情况，软件也同样会决定产品的品质稳定性。大客户反而会更在乎软件的成熟度和可扩展的潜力，因为它不仅仅是对接自己的产品，它有可能会上各种云，会需要跟其他的平台对接；比如他也会考虑是不是要接 Matter。他会看中乐鑫这个供应商能够帮助他进入更广阔的领域。因为智能化的产品已经不是一个孤品了，大客户有更多的因素要去考虑。

Q: 明年还会有多少新品?

A: 还会有, 请以新闻发布为准。

Q: 未来一年研发人员数量的扩张态势?

A: 平稳扩张。

Q: 第四季度费用环比增长的趋势?

A: 绝对值还会继续提升, 但不会太多, 主要是人力成本(费用里大概70%-80%是人力相关成本和股份支付费用)。人才一直是公司的核心投入, 所以费用还会继续增长。

Q: 海运多大程度上影响了我们下游客户的需求? 现在有没有缓解?

A: 现在需求仍较旺盛。运费成本上升可能对客户进行了自然分流, 能够承担运费成本上升的客户就继续下单, 不能承担的订单就减少。

Q: 今年有透支明年的需求情况吗? 如何看待未来整个行业的增速?

A: 目前行业智能化渗透率仍偏低, 我们认为整个物联网行业还会保持快速增长。目前应该还不足以到透支的程度。