

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	Aspex Management、Hel Ved Capital、Point72 Hong Kong Limited、博时基金、才华资本、大成基金、大家资产、东莞证券、敦和资管、丰琰投资、阜盈投资、富达基金、富兰克林华美投信、工银安盛人寿保险、工银理财、工银瑞信基金、光大证券、广发基金、国海富兰克林基金、国金证券、国联安基金、海通证券、海通证券资管、华安基金、华宝基金、华能信托、华融证券、华泰柏瑞基金、汇添富基金、惠升基金、季胜投资、建信基金、健顺投资、金犇投资、金鹰基金、精至资产、景领投资、九泰基金、玖鹏资产、开源证券、凯读投资、隆源投资、明亚基金、铭深资产、南土资产、诺德基金、磐耀资产、鹏华基金、平安证券、趣时资产、泉汐投资、群益证券、仁桥资管、申万宏源证券、申万菱信、深圳红筹投资、台湾中国人寿保险、太平基金、泰达宏利基金、泰康基金、天安人寿保险、同犇投资、途灵资产、万家基金、西部利得基金、西南证券、香港财富聚资产、新加坡风和亚洲基金、鑫元基金、兴合基金、兴业证券、兴银理财、幸福人寿保险、寻常投资、易方达基金、优雅众福、圆信永丰基金、源乐晟资产管理、长城基金、长江电子、招商基金、正谊资本、中泰电子、中信保诚基金、中信建投证券、中银基金、中再资产、朱雀基金
时间	2022年4月12日-2022年5月5日
地点	因疫情防控原因，采用通讯方式召开
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（全部场次出席） 证券事务代表：徐闻（部分场次出席）
投资者关系活动主要内容介绍	交流的主要问题及答复： 由于公司2022年第一季度报告已披露，以下讨论内容涉及的财务数据围绕一季度报告展开，报告披露前未就非公开信息展开讨论。

1、公司情况介绍

乐鑫产品领域已扩展至 Wireless SoC 的市场，主要围绕处理和连接。连接方面，公司以 Wi-Fi 4 起家，目前已研发出 Wi-Fi 6 芯片；在蓝牙部分也有自己的协议栈 BLE5.0、BLE5.2；2021 年还新覆盖 Thread/ZigBee 技术。综合看针对智能家居领域当中最核心的三大无线技术，公司都已有对应的技术储备及产品线布局。在处理方面，公司已培养出自己的 RISC-V 团队，基于 RISC-V 开源指令集开发内核架构。公司目前已发布的 ESP32-C2、ESP32-C6、ESP32-H2 均含公司自研的基于 RISC-V 架构的核。公司在芯片设计中还加入了 AI 加速器及安全设计等内容。公司在“处理”的部分会越做越强。

1.1 乐鑫的物联网战略全景

公司的业务竞争力是多维度的，我们拥有连接技术及芯片设计能力、平台系统支持能力、大量的软件应用方案以及繁荣的开发者生态。我们还为开发者提供开发环境、工具软件、云服务以及丰富详细的文档支持。我们的产品可以拓展应用到下游无数业务领域中去。

芯片技术上面是公司最重要的平台系统，公司是用同一个应用开发框架（ESP-IDF，自带物联网操作系统）来支撑后面每一代的芯片。此外，乐鑫也支持行业内其他的操作系统，比如 NuttX，Zephyr，小米的 Vela，开放原子基金会的 OpenHarmony，为整个物联网的生态发展做贡献。

平台之上是乐鑫各类的软件方案。比如公司最新发布了基于 ESP32-S3 开发的离线语音方案，目前已做到由公司的单一芯片支持最多 200 条离线命名词的控制，同时支持远程连接。公司希望将这样一项既可以远程连接又可以提供离线语音控制的方案普及到 AIoT 市场中，赋予更多的智能家居产品语音控制功能。基于此开发平台，公司会推出各类的软件方案以符合开发者不同的应用需求，比如 LCD 屏驱动，Wi-Fi 组网、蓝牙组网、AI 功能（语音唤醒、图像识别等）、远程诊断等。

在此之上是开发者生态。公司在年报中已披露了各大开发者社群的乐鑫相关数据，包括像 GitHub、Gitee 这些代码托管平台、CSDN 这类以技术博客为代表的平台、Hackaday 这类硬件开源项目平台、Reddit 这类类似贴吧的平台、Bilibili 这类中国视频平台、YouTube 这类海外视频平台。开发者们在各大平台上输出内容，互相交流。总结公司的商业模式为 B2D2B (Business-to-Developer-to-Business)。公司非常重视每个开发者，为他们提供所需要的技术，他们也为公司带来源源不断的商机。

1.2 业绩分析及讨论

第一季度是公司传统淡季，叠加部分地区疫情影响，营收增幅较小，同比增长 6.81%。公司从以下角度对公司整体经营情况做出分析：

(1) 境外收入增速明显。境外收入增长仍保持着公司预想的较高增速；而境内部分受到疫情影响，下游需求出现延后迹象。境内变化主要是下游客户考虑疫情影响因素，在需求方面更加保守和谨慎。因此公司目前订单持有量情况可观，但交期会延后。海外的收入增长目前弥补了国内因疫情造成的收入下降。

(2) 商机结构发生变化。公司的产品应用场景之前主要是智能家居和消费电子，但目前工业控制、医疗健康、新能源、车联网等领域有较多新商机进入。这些非消费类领域的需求增长将弥补消费需求短期受到的影响。

(3) 定价能力提升。公司产品矩阵不断丰富，市场分层更加清晰，进一步提高公司定价能力。

- 针对中低价值市场，目前有两款低成本产品线以守护，ESP32-C3 产品线逐渐放量，近期还推出了 ESP32-C2 产品线；针对高端市场，目前已发布 ESP32 系列、ESP32-S3 系列，消费增速很快，预计将构成今年主要营收占比。在经济环境不好的情况下，高端线的市场反而更稳定，公司今年对高端线的市场会有比较好的增速预期。目前 ESP32-S3 已进入量产阶段，很多客户正在进行 design in。这款产品线有自己的特性，比如 GPIO 口的数量、USB 的功能、触屏功能、尤其是处理能力等和 ESP32 系列均有区别，可以覆盖一些新的应用市场。
- ESP32-H2 系列进入了对公司来说全新的 Thread/Zigbee 的市场。公司期望在今年下半年度量产 ESP32-H 系列，目前已有很多客户在使用样片进行 design in。
- 2.4G Wi-Fi 6 项目目前受疫情影响量产略有延期。产品若如期量产，将在明年开始贡献收入。公司的 5G Wi-Fi 6 产品线即将进入投片阶段。Wi-Fi 6 产品线价值量会高于 Wi-Fi 4 产品线。

(4) 云产品线开始发力。公司发布的 ESP-RainMaker 云产品线在去年开始进入商业化，会在今年进行重点推广。此产品线将助力公司拓展整体产品边界。公司从“芯片”发展到“芯片+AI+软件+云”，能为客户提供整个物联网产品线组合，持续提升品牌影响力。期望未来不论是消费领域还是非消费领域（工业控制等）的用户，只要其开发物联网智能产品，都能想到乐鑫的品牌。乐鑫可以提供更丰富的产品矩阵，以满足其需求。

(5) 费用控制。由于一季度属于淡季，营收较小，因此研发占比较高。综合全年，预计研发费用稳定在 20%左右水平。对于其他各项费用，公司将进一步控制，提升费用使用效率。

2、问答环节：

Q：公司今年一季度整体毛利情况非常可观。从全年维度来看，公司如何看待毛利率的变化趋势？

A：公司目前毛利主要受成本和产品出货结构两大因素影响。从成本端看，公司目前整体成本端比较稳定，预计今年毛利率水平也将较为稳定。如果上游继续涨价，公司也有能力向下游进行价格传导。目前公司高端线产品出货占比明显，此类客户产品需求绝对值高，更在意产品供货的稳定、产品的性能表现、软件和硬件一体化成熟度以及能否继续技术进化这些层面，对价格不是非常敏感。从产品出货结构看，由于芯片毛利率为 50%左右，模组毛利率大约为 30%+，综合毛利率会受到模组出货占比的影响。模组的出货占比在近两年不断提升，今年仍可能保持增长趋势，主要源于海内外客户的下单习惯不同。海外大客户通常习惯向公司下单时指定模组物料；而国内客户，比较熟悉国内的模组厂，习惯购买芯片并委外模组厂来生产模组。目前由于公司境外收入占比不断提升，带动模组出货占比提升，从而影响综合毛利率。但在这个过程中，我们能更近距离的理解客户的需求。

Q：公司在去年对产品价格有过一轮调整，预计未来价格走势会有什么变化？在消费类市场可能增长没有那么快的前提下，是否会面临降价压力？

A：价格预计会保持稳定。如果客户有降本需求，可以重新评估其产品的性能需求，选用公司其他能满足其需求但成本更优的产品线替代。比如有些客户评估其原来选择的 ESP32 产品线性能有所冗余，就可以改用 ESP32-C3 或 ESP32-C2 产品线以达到降本诉求；而新增的应用领域，对公司高端产品线的需求更旺。这样在产能紧张的情况下，我们可以通过产品结构的调整来满足下游客户对于价格的诉求，而不是纯粹的降价。

Q：年报中披露公司前五大客户占比大幅下降，今年整体趋势如何？新增的非消费类的应用场景可否展开描述？

A：前五大客户占比率还在继续下降，主要是因为其他长尾客户的增加。我们笼统的将下游行业分为八类：智能家居、消费电子、工业控制、健康医疗、能源管理、车联网、教育和其他。在泛 IoT 领域，下游集中度对于公司来说是非常分散的。随着长尾客户逐渐开始成长，大

客户的销售占比就会越来越低，这是一个良性的状态。现在几乎所有的产业都在推进数字化转型，而数字化的前提是数据连接，因此我们能明显看到智能化在各大产业中的渗透，虽然目前需求量还没有达到消费类那么高，但都在不断提升中。公司看好非消费类的应用前景。

Q: 经营活动现金净流量连续两个季度都为负，是什么原因？

A: 主要是公司积极的备货策略致使存货上升。

Q: 公司一季度库存有所增长，是什么原因？

A: 公司保持淡季错峰备货的策略。公司产品生命周期较长，供货保证可达 12 年，备货的可容性强，减值风险较小。预期疫情控制后，消费需求会有所反弹，届时产能可能会不足，因此先做备货准备。

Q: 疫情对公司新品研发推出节奏有影响吗？

A: 影响会有但是有限，目前公司正在积极申请复工复产。封控在家的期间，公司也对各团队的工作内容进行了规划调整，大多能实现在家里办公，但有些工作不可避免需要等回到公司再补上。

Q: 深圳疫情的影响具体体现在订单延迟还是需求上的变化？

A: 3 月深圳疫情封控对整个供应链都产生了影响，会导致订单延期；需求端，则有些客户可能担心消费需求受疫情影响，对备货预测进行了调整。因此目前业绩主要还是靠海外消费支撑。

Q: 公司 ESP32-C3、ESP32-C2 产品线的目前定位、量产趋势、竞争力情况如何？

A: ESP32-C3 产品线客户导入情况很不错，目前公司又发布了 ESP32-C2 产品线，这两款产品线一起覆盖中低价位市场。ESP32-C2 跟竞品相比的优势主要在面积更小，成本更低。它的内存会较小，所以有些功能会去除，但对于像照明、电工这类市场够用。如果客户需要更多功能，就可以选择 ESP32-C3。我们为客户提供完整的方案，客户可以自行选择 ESP32-C3 或 ESP32-C2。

Q: 现在从上游晶圆的情况来看，供给端有放松的迹象吗？

A: 目前还没有，产能还是比较紧张。

Q: 公司认为未来市场是更重连接还是重算力？

A: 算力只是其中一部分，而软件的隐形作用非常大。在大家能做出同等算力的硬件情况下，整体的口碑要靠软件。所以未来还是要

看软件带来的价值。公司的一大特色是在软件上的研发投入。公司研发了自己的软件操作系统、软件开发框架、云方案等。我们的硬件产品搭配软件方案,可以达到与更高算力硬件的相似效果,这就是软硬件一体化的优势。而同时我们还具备产品成本优势。

Q: 公司在蓝牙 MCU、通用 MCU 上是否有产品规划?

A: 公司有在研发低功耗蓝牙 MCU 产品线。在通用 MCU 上,我们目前的 Wi-Fi MCU 产品线已能覆盖低价值 MCU 市场,后续会有高端 MCU 的规划,主要提升 AI 和计算能力。

Q: 公司低功耗蓝牙的技术能否复制 Wi-Fi 的成功?

A: 公司有信心。目前已投入大量精力在低功耗蓝牙的技术上面。乐鑫的风格是当我们做一件事的时候,我们会做得比较彻底。

Q: 公司在疫情之前做了哪些预案和准备工作,中间是怎么应对的,对公司影响如何?

A: 目前销售端已经全部实现远程办公,由于商务上本就以远程服务客户的模式为主,所以切换非常迅速;供应链部分,我们的外包生产都在非上海区域,生产出来的物料会发往深圳地区的主仓库,由运营部门进行远程通知发货。研发部分,除了上海地区,公司还在全球有多个研发中心,包括巴西、印度、捷克、新加坡,因此研发项目都在进行中。而在上海,CEO 和部分研发同事于疫情防控初期即驻守公司,其他大部分同事也已实现在家办公。我们相应调整了研发工作的顺序,先做可以居家远程做的事情。

Q: 2022 年 7 月将迎来大股东解禁,现在整体股价调整幅度也相对比较大,是否届时会有减持压力?

A: 现在股价很低,大股东没有减持动力。