

证券代码： 301536

证券简称： 星辰科技

星辰科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2024-006

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中邮证券、中金公司、华泰证券、国金证券、天风证券、中信证券、太平洋保险、中欧基金、博时基金、东方红、兴全基金、汇添富、银华基金、平安养老、长信基金、易方达、华宝基金、银河基金、天弘基金、大家资产、嘉实基金、东方基金、泰康资产、东吴基金、前海道明、浦银安盛、国金基金、中海基金、摩根士丹利、广发基金、信达澳亚、长盛基金、银华基金、长城财富保险、中国人保资产管理、中银资产管理、兴证证券资产管理、招商基金等单位，共计 70 人
时间	2024 年 10 月 24-25 日、10 月 29-30 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务负责人兼董事会秘书萧培君、市场营销负责人贺晓明
投资者关系活动主要内容	<p>一、请董秘介绍公司前三季度整体经营情况</p> <p>公司 1-9 月实现营业收入 18.12 亿元，同比上升 22.95%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.96 亿元，同比上升 4.51%。其中：7-9 月实现营业收入 6.3 亿元，同比上升 29.08%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.67 亿元，同比下滑 6.57%，主要受到本期计提递延所得税费用的影响，企业所得税费用增加，导致净利润同比下滑。</p> <p>从业务占比来看，智能安防业务占比将近 7 成、视频对讲业务占比约 2 成、智能车载业务占比将近 1 成；从增速来看，视频对讲业务增速最快，其次是智能车载业务，最后是智能安防业务。总体而言，与上半年相比变化不大。</p>

公司各业务线均稳步推进中，视频对讲业务保持较高的增速，智能安防及车载业务也保持稳定的增速。

此外，报告期内，公司仍在新技术、新领域上持续加大研发投入，1-9月研发投入4.32亿元，同比去年增加约7600万元，同比上升21.55%，研发费用率约24%。

未来，公司将各业务线深耕，不断挖掘新增长点，加强海外市场拓展、进入可穿戴设备领域、协同3D感知技术、加快大模型在端侧及边缘侧落地。同时在各细分领域巩固头部品牌优质客户，一步一个脚印积累、铺垫核心关键IP，巩固市场领先地位，稳健提升业绩，回报投资人。

二、Q&A 环节

Q：安防市场三季度总结、四季度及明年展望如何？

A：安防市场前三季度的情况与上半年趋势类似，最强劲的增长需求来自于消费领域；在传统安防领域，目前需求来自于应急项目及水利水电项目。展望四季度，公司认为在消费端能维持不错的增长态势；在传统安防领域，目前从客户的反馈情况来看，整体也是向好的趋势，但相对增幅有限。

Q：智能安防业务中，C端与B端、G端的结构占比及增速如何？

A：从大致趋势来看，消费类泛C端的比例在持续上升，增长速度快于B端和G端。

C端能够有快速增长，得益于以下几点：

第一，对于消费者而言，使用较为便捷，成本也不高，只需要一台手机就能远程看到家里情况，客户的需求在这种便利的设备布置以及较低的运营成本下，得到了进一步的释放；

第二，安防的需求国内早于海外，因此在全球来看还有很多海外区域市场几乎为空白，这一部分的需求在使用便捷、低成本的基础下，将继续释放，而且能够维持很长一段时间；

第三，公司在国内已打磨多年的技术与应用，到了海外，能够快速获得认可，从而需求也能够快速落地。

Q: 视频对讲业务同比增速最快, 主要是由哪些应用场景所带动? 对四季度有何预期?

A: 该业务线囊括了比较多的细分领域, 其中占比较大的如楼宇对讲(含智能家居)、VOIP、USBCAM 都比较稳定, 而机器人, 不仅是扫地机器人, 还包括工业用、服务等非人型的机器人, 都有快速的增长。

公司在扫地机和工业 HMI 等业务上, 进入市场的时间较晚, 经过近两年的努力耕耘, 已经取得头部品牌客户并开始批量出货。目前订单量正在释放, 未来将有更多新项目、新客户导入, 预计这部分业务将持续增长, 争取领先的市场份额。同时也会继续投入一系列的资源, 包括研发投入及商务渠道拓展。

另外, 公司也持续拓展其他泛 AIOT 的市场, 产业本身相对碎片化, 新的增量也能够为公司带来显著增长动力。

Q: 公司如何看待扫地机市场的竞争格局, 目前有哪些优势?

A: 公司有自信快速进入扫地机市场, 并取得行业领先地位, 原因如下:

第一, 在扫地机领域所需要用到的核心技术与安防、车载和视频对讲高度相似, 因此对于公司而言, 进入这个领域, 投入产出比较高。

第二, 扫地机产品的需求正向视觉结合 AI 及 3D 感知技术快速发展, 公司在视觉 AI 方面具备优势, 在安防领域的 AI 能力已积累了良好的口碑, 并有 3D 感知技术高度协同。

第三, 公司目前已可以提供高集成度的 SOC 解决方案, 如公司自研的“AI in One” AI SOC 芯片 SSU9386, 采用视觉模组处理芯片+大核 CPU/IPU 芯片+MCU 芯片+音频算法处理芯片设计, 四芯合一提供强大运算处理能力, 能够高效应对复杂多变的智能机器人应用场景, 降低客户开发难度及成本, 提高系统简洁度和可靠性。

此外, 公司已将端侧大模型的研发作为了战略性的投入, 以满足客户对产品高端化和持续演进的需求。从长期来看, 公司对市场的整体增长及公司自身的增长持乐观态度。

Q: 公司在一些比较前沿的领域，如 AI 眼镜上目前有何布局？

A: 公司已投入研发资源进行相关技术路径的分析和市场调研等前瞻性的动作，并与部分客户展开对接。

借由公司在安防领域无网无电户外场景所积累的低功耗技术，搭配领先行业的 ISP 视觉效果，以及先进制程 SOC 能力，都将应用于 AI 眼镜中。

同时，公司已投入下一代低功耗及运动 ISP 技术，争取做到更低功耗、更高质量的影像和成像技术，以更适配智能穿戴的应用场景。

此外，AI 眼镜对芯片小型化的要求高，如何把芯片本身做到小型化也存在一定的挑战，公司也已在更先进的制程方面投入布局及规划。

Q: 市场有关注意到公司在 8 月收购了 3D TOF 相关的资产，请问公司目前在 3D 传感领域的布局如何？未来下游可能有哪些应用？

A: 公司在 3D 传感领域分为 i ToF 和 d ToF 两条线。i ToF 产品主要应用于消费类电子，目前已在出货。d ToF 产品也已投入研发，目标市场包括汽车、机器人、低空经济设备。

公司将 ToF 技术结合 ISP 和端侧 AI 技术，推出融合 3D 感知的智能化系统解决方案，带动公司现有产品向更高端、更智能方向发展。未来可以提供适用于长距离的、室外场景的高分辨率解决方案，如室外割草机和工业园区用的仓储、物流机器人，这些自动化需求的增长目前都非常迅速。

Q: 公司与日本车企的合作上，有何新进展？

A: 公司透过 tier1 与日本车企一直维持紧密合作关系，且近期合作规模有望扩大。因为公司在过去的合作中展现了高质量的 ISP 和 AI 能力，质量和成本优势也得到了认可，目前有新项目在进行，预计将在未来 2 年逐步体现。

Q: 公司的并购策略，未来可能还有哪些并购或拓展的方向？

A: 公司认为，在半导体领域，并购是取得快速成长不可或缺的选项，所以公司一直持续持续关注跟公司在技术上有协同效应，并且可以给公司带来新增长机会的标的。公司始终坚持大部分 IP 为自研的原则，目前也已在视觉、

	音视频、AI、显示等 IP 上有了稳定的基础，接下来可能会更多关注一些能够进一步加强自身产品竞争力的方向的技术标的，例如射频、连接相关方向。
附件清单 (如有)	无
日期	2024-10-31