

证券代码：688049

证券简称：炬芯科技

炬芯科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<div>√ 特定对象调研</div> <div>□ 分析师会议</div> <div>□ 媒体采访</div> <div>□ 业绩说明会</div> <div>□ 新闻发布会</div> <div>□ 路演活动</div> <div>□ 现场参观</div> <div>☑ 电话会议</div> <div>□ 其他</div>	
参与单位名称	<div>民生证券</div> <div>湘财证券</div> <div>国诚投资</div> <div>建信基金</div> <div>银华基金</div> <div>泰信基金</div> <div>初华资本</div> <div>国金证券</div> <div>重阳投资</div>	
会议时间	2023 年 9 月 20 日-9 月 22 日	
会议地点	炬芯公司会议室、线上调研	
上市公司接待人员姓名	<div>董事会秘书：XIE MEI QIN</div> <div>证券部人员：程奔驰</div>	
投资者关系活动主要内容介绍	<div>Q1 问：公司中长期规划是怎样的？</div> <div>答：首先是大家都比较关心的规模方面，从增长空间看，我们认为有比较大的潜力可以挖掘，中期的目标是通过三年的努力耕耘，将营收规模逐步提升到一个新的层级，力求稳健扎实的增长；其次是经营战略方面，公司的目标客户主要以中高端品牌为主，根据过往的经验，中高端品牌客户在抗周期波动方面相对较强，终端销量和毛利稳定性表现上会更好，这与我们的产品定位也是契合的；最后是公司的长远愿景，我们的目标是成为蓝牙音频 SoC 的领导者，进而成为低功耗端侧 AIoT 芯片领域全球领先的供应商。</div>	

**Q2 问：**公司对于端侧装置的边缘算力布局是什么样的？

**答：**公司致力于提供智能物联网 AIoT 端侧低功耗算力的芯片平台，满足市场未来日新月异的低功耗端侧设备的人工智能应用需求。实现路径上，我们会逐步将公司全线产品从传统的 CPU+DSP 双核异构架构升级为 CPU+DSP+NPU 的三核异构架构，在满足合理功耗的前提下将公司现有产品的算力提升几十倍甚至将来到几百倍。随着端侧装置算力的明显提升，应用场景也会逐渐丰富起来，比如 AI 降噪、美声、人声分离、智能穿戴设备传感器数据处理、智能学习类产品等。

**Q3 问：**公司在大客户这边的优势在哪里？

**答：**公司始终是以品牌客户需求为导向，不断通过自主研发和前瞻性布局提高公司产品的竞争力。中高端品牌客户对于音质音效指标、全链路延迟、解决方案完备性、技术支持和服务响应的及时性、方案的稳定性和可靠性等方面的要求较高。而公司在音频领域有长达 20 多年的技术积累，自主研发实力深厚，我们在语音前处理和音频后处理、高性能音频 ADC/DAC、自适应高性能 PMU、音视频编解码、低延迟无线通信、低功耗等技术方面有自己独到且领先的技术优势，能够向客户提供高可靠性快速的产品解决方案。

**Q4 问：**智能手表芯片市场竞争会怎样，公司产品有哪些优势？

**答：**智能手表芯片市场从前年开始增长比较快，主要的拉动是来自印度市场的需求，进入三季度印度市场增速开始放缓，随着新的竞争者加入，竞争会逐步加大。而在印度市场之外，国内和欧美市场的需求出现了一定程度的回暖，这部分市场公司也是提前进行了布局，与品牌厂商在产品导入和项目推进落地方面打好了提前量，比如今年我们和国内头部厂商小米已有产品落地，从市场反馈来看表现十分亮眼，这也为我们持续提高产品渗透率打下了坚实的基础。

公司在智能手表芯片市场主要有以下几个优势，一是布局较早，公司是业内较早发布双模蓝牙单芯片解决方案的企业，占据了一定的市场

	<p>先机，所以在市场的收获上较其他友商会多一些；另一个是我们在技术创新方面持续加大投入，今年我们通过快速的技术迭代推出了第二代智能手表芯片，采用了新一代的低功耗技术，具有双 GPU 加速，JPEG 硬件解码，视频表盘，双 mic 通话降噪等新功能，产品布局和竞争力得到了加强，在续航及交互体验上表现优秀；此外，公司智能手表芯片在稳定性和供货量上是经过了市场验证的，单月的出货量已经连续在百万级上，在服务响应和整体解决方案方面有竞争优势，对于终端客户而言是可以信赖的。</p> <p>Q5 问：低延迟的应用场景是什么样的，市场规模和公司竞争优势是什么样的？</p> <p>答：公司低延迟高音质产品目前的应用场景，主要集中在无线电竞耳机、无线麦克风和家庭影院无线音响系统三个方向，这三个场景在对延迟的敏感非常高的同时，对于音质的稳定传输也有很高的要求。从市场规模看，一方面市场从存量的有线连接产品向低延迟无线连接的产品转化趋势是十分明显的，终端消费者在实际的使用体验提升是十分显著的，另一方面，在无线化过程中，市场也有一定的增长空间，比如在家庭影院无线音响系统中，可能由原来 soundbar 中的一颗芯片需求，提升到一套三颗或者一套五颗芯片。</p> <p>公司的低延迟高音质产品各项技术指标表现优异，目前基于 2.4G 无线通信私有协议研发的产品，最低可以达到 10 毫秒以内的延迟，同时基于炬芯全新一代 RF 设计和无线抗干扰相关技术可以实现在整个链路低延迟下的高品质音频稳定传输，在业内处于领先水平。目前公司产品已进入 RODE、科大讯飞、猛玛、Hisense、Razer、枫笛、倍思等品牌供应链，市场表现十分亮眼。</p> <p>Q6 问：对于明年的收入预期是怎样的，贡献点在哪里？</p> <p>答：根据 SIG 预测，到 2027 年仅蓝牙音频传输设备年出货量将达 18.4 亿台，2023 年到 2027 年的年复合增长率为 6%，整个蓝牙音频市场的方向是增长的。具体到公司而言，一个方面是我们在中高端品牌蓝牙音箱市</p>
--	---

	<p>场的份额是有明显的倍数增长空间，下一步我们会通过产品持续迭代升级和优化产品组合继续提升在中高端品牌的渗透率；另一方面在低延迟高音质相关产品市场，市场从有线连接向无线连接转换的趋势将带来存量市场转化和新增需求两个机会，我们将持续加大研发投入保持技术领先优势并与各大品牌厂商继续保持紧密合作以把握这一波市场转型机会；此外，在智能手表市场，我们对印度、中国和欧美市场做了均衡的布局和节奏把握，智能手表作为贴合人体重要的健康数据监测产品，将持续为公司带来业绩贡献。</p> <p><b>Q7：</b> 公司分产品线单个芯片的售价是怎样的，近期变动大么？</p> <p>答：公司的产品定位和定价策略，是在高品质的前提下尽可能提供有竞争力的价格，因此我们芯片的 ASP 会维持一个较为稳定的水平，是要保持一个良性经营战略。</p> <p><b>Q8：</b> 公司产品会不会向其他市场拓展，比如会不会考虑向车规级市场进行探索？</p> <p>答：公司长远的规划，不会只局限于在消费类电子这一个市场上，接下来会在技术研发投入和产业投资两个维度上进行布局，不断外延我们的市场边界。公司会持续保持新市场新方向的探索，不断提升技术水平和业务体量，向更广阔的市场进军和发力。对于车规级市场，尤其是车规音频 DSP 方面的耕耘和布局，是我们未来重点关注的一个方向。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 20 日-9 月 22 日