

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 统一投信 天弘基金 华安基金 千合资本 创金合信 泰康资产 国君资管 开域资本 中加基金 中金基金 诺安基金 新华基金 信泰人寿 鹏华基金 瑞丰基金 农银汇理 南方基金 重阳投资 九泰基金 东方基金 深圳正圆 国融基金 汉石投资 航天科工 红土创新 基明资产 信达澳亚 泰信基金 长城基金 百嘉基金 富国基金 银华基金 东兴基金 申万菱信 长江资管 嘉实基金 中海基金 圆和景明 大家资管 西部利得 太平基金 华创资管 涇溪投资 京管泰富 杭银理财 明世伙伴 中融信托 长城人寿 玖龙资产 青岛朋元 粤民投 中兵财富 华创证券 中信建投基金 上海复胜资产 西藏源乘投资 东方阿尔法 珠海坚果私募 广州玄甲私募 杭州乾璐投资 明河投资 西部证券投资 华泰证券资管 西部证券自营 上海中金资本 上海朴信投资 上海乾惕投资 上海沃珑港投资 上海度势投资 上海理成资管 上海呈瑞投资 上海君怀投资 上海方物私募 上海五地私募 杭州正鑫私募 路博迈基金 长城财富保险 华夏财富创新 棕榈湾投资 厦门财富管理顾问有限公司 安联基金 新华资产 华宝基金 兴业基金 国泰基金 长城证券 民生证券 首创证券 德邦证券 中邮证券 西南证券 安信证券 兴业证券 天风证券 国金证券 中金公司 上海证券 财通证券 东海证券 国投证券 中银证券 华泰证券 东北证券 长江证券 东方证券 中泰证券

会议时间	2024年3月26日-4月3日
会议地点	线上会议，公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理：周正宇</p> <p>董事会秘书：XIE MEI QIN</p> <p>证券部：程奔驰</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司情况简介</p> <p>炬芯科技是国内领先的低功耗 AIoT 芯片设计厂商，专注于为无线音频、智能穿戴及智能交互等基于人工智能的物联网 (AIoT) 领域提供专业集成芯片。公司目前主要产品广泛应用于蓝牙音箱、智能手表、无线家庭影院、无线电竞耳机、无线收发 dongle、无线麦克风、蓝牙耳机、蓝牙语音遥控器及低功耗端侧 AI 处理器等领域。</p> <p>公司一方面持续加大对国内外的品牌的渗透力度，不断提升市场占有率，另一方面持续加大研发力度，在技术指标、产品性能方面保持优秀的竞争力。目前，我们的芯片产品已经进入供应链的品牌包括但不限于：哈曼、SONY、Samsung、安克创新、Razer、Vizio、海信、TCL、Polk、大疆、RODE、猛玛、西伯利亚、倍思、小米、荣耀、Noise、Fire-Boltt、Titan 等。</p> <p>2023 年，公司实现营业收入 5.20 亿元，同比增长 25.41%；主营业务毛利率 43.69%，较上年同期增加 4.45 个百分点；归母净利润 6,505.86 万元，同比增长 21.04%；扣非归母净利 5,112.64 万元，同比增长 64.16%；经营性净现金流 1.55 亿元，同比大幅转正。从营业收入、毛利率到经营性净现金流，都出现了明显的提升。</p> <p>Q1：公司去年营收和净利润同比增长都很好，从产品结构上看哪些表现的好些？</p> <p>答：业绩的良好增长离不开我们产品优秀的竞争力和团队高效的执行效率，加上消费电子市场的持续回暖，去年公司收入和净利润都取得了同比较为明显的增长；从产品结构表现上看，中高端蓝牙音箱 SoC 芯片、智能手表 SoC 芯片和低延迟高音质音频 SoC 芯片会更亮</p>

眼一些。

Q2: 过去一年公司毛利率持续改善的原因是什么？

答：毛利率改善的原因主要是来自两个方面，一方面是在整个行业经历了 2022 年上游产能紧张的周期后，2023 年产能紧张的情况得到了缓解，另一方面是公司自身的销售结构在持续的优化，公司高毛利产品在销售收入占比呈现持续提升的趋势。

Q3: 公司过去一年的经营策略上有没有变化？

答：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。过去的一年，公司进一步深化了大客户战略，在经营的过程中做到了更加聚焦，与合作客户的密切程度得到了显著提升，相应也取得了我们预期的效果。

Q4: 对于 2024 年的市场预期和增长目标是如何的？

答：从公开的行业数据以及我们对市场的感知情况看，消费电子的复苏趋势仍然在保持着。过去一段时间，消费电子市场涌现出了许多非常有吸引力的终端产品，并且我们相信还会有层出不穷的产品创新呈现给市场，这也将继续推动消费电子市场进一步的复苏。具体到公司自身来讲，今年我们将会在今年 2023 年经营成果的基础上，继续努力深耕，从而获得营收规模与利润水平的稳健增长。

Q5: 2024 全年稳健增长的目标可否拆分下增长的主要来源？

答：今年业绩增长的主要来源将依然是我们收入占比较高的蓝牙音频 SoC 芯片，具体到产品而言是蓝牙音箱 SoC 芯片、智能手表 SoC 芯片以及低延迟高音质音频 SoC 芯片。其中：公司对于蓝牙音箱市场，更多会期待在以哈曼、SONY 等为代表的头部品牌持续提升渗透率，不断扩大市场份额；对于智能手表市场，公司将会做到海内外市场的平衡发展，持续加大与品牌客户如小米、荣耀、Noise、Fire-Boltt、Titan 等合作深度，也会进一步探索如 AR 眼镜等不同的产品形态以及差异化的解决方案，在去年高基数的基础上取得稳健的增长；对于低延迟高音质芯片市场，将会继续把握好细分市场有线转

无线化的趋势，在无线家庭影院音响系统、无线电竞耳机、无线麦克风、无线收发 dongle 等市场取得更加优异的成绩。

Q6: 今年 Q1 以来公司对于市场的判断是怎样的，公司 Q1 预计会是什么样的增长？

答：进入今年一季度以来，我们可以感受到消费电子市场仍然在复苏的轨道上运行，一方面我们可以看到下游客户对于市场复苏的信心和热情，另一方面也能观察到市场上不断有非常引人注目的产品出现。目前公司还未公布 2024 年第一季度报告，对于一季度保持稳健的增长是有信心的，具体业绩情况敬请留意公司后续披露的一季度报告。

Q7: 看到公司年报写到公司新一代专用音频 DSP 处理芯片样品正在验证中，请问这个产品今年会不会带来营收？

答：目前公司新一代专用音频 DSP 处理芯片样品正在验证中，我们有信心与客户一起努力，在今年为消费者带来更好的产品体验。

Q8: 公司对于代工成本的趋势如何判断，存货管理方面是什么策略？

答：芯片行业具有较强的周期性，在经历了 2022 年的上游代工产能紧张后，2023 年情况得到了缓解，我们会密切关注上游代工厂稼动率变动情况。在存货管理方面，公司一直是保持审慎的策略，会综合考量外部环境、供应链风险等多方面因素，做好存货内在结构和绝对水位的管理。

Q9: 公司存算一体的 AI 芯片目前进展如何，未来单价是否会较现有产品有提升？

答：公司最新一代基于 SRAM 存内计算的高端 AI 音频芯片现已流片，预计今年年中，将有望向下游客户提供样品芯片，新一代的芯片是基于更先进的制程水平，架构升级为 CPU+DSP+NPU 三核异构，可以为电池驱动的便携式产品在较低功耗预算下带来更强大的算力，实现更高的能耗比，该产品单价预计相较公司现有产品会有明显提升。

Q10: 对于端侧 AI 的演进是如何判断的？

答：AIGC 时代下，云端作为 AI 大脑处理主要的训练和部分推理任

务，边缘端和终端作为 AI 的小脑与四肢处理即时、频繁的用户端推理任务，并具备成本、隐私性双重优势。在端侧 AI 升级方面，一类是以手机、PC、汽车、机器人等为代表的算力较强的产品，另一类则是 IoT 产品的 AI 能力升级。

AIoT 产品，受制于功耗、散热、产品形态等方面的限制，算力的升级将更多关注单位 mW 下算力的数量级提升，实现路径上须从计算架构和芯片电路进行创新，才能带来更好的 AI 体验。此外，AIoT 产品在承担轻量级的 AI 处理功能之外，在音频应用领域也承担了如语音交互、人声隔离等数据入口的抓手功能，因此对于连接的低功耗、低延迟、抗干扰传输互联、高能效比皆具有更高的要求，为未来端侧 AI 落地应用奠定基础。

Q11: 观察到公司库存有了较为明显的下降，公司芯片的平均售价是怎样的，近期变动大么？

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，保持良性经营战略。

Q12: 除了 2.4G 私有协议和蓝牙技术外，公司在其他无线通讯技术有何规划？

答：公司紧跟行业技术发展的步伐，除标准蓝牙和 2.4G 无线通信私有协议外，将在 UWB、WiFi、星闪等其他无线宽带通信技术进行战略布局，目前公司已经加入星闪联盟，对于 UWB、WiFi 的技术整合也在有条不紊的推进中，后续将与生态伙伴共同为市场提供更多先进产品。

Q13: 观察到公司研发人员数量和研发费用占比都有一定增长，今年这方面是什么规划。

答：作为一家 IC 设计公司，研发团队和知识产权是我们的最大核心资产。为保持公司的核心竞争力，我们非常重视研发团队建设和技术研发工作。

研发团队建设方面，我们以校招和社招相结合的策略，强化我们的人才梯队布局，在公司内部强化培训机制和以老带新的传承机

	<p>制，多年来成功培训了大量的人才，从核心研发工程师到研发总监的大多数团队成员为我们自己培养的人才。同时，为更好地激励团队，促进公司业绩体量与技术水平的快速稳步提升，我们会考虑适时推出股权激励计划，相信会实现公司、员工和广大投资者多赢的效果。</p> <p>技术研发方面，公司将继续以在极低功耗预算下为智能音频、智能穿戴产品打造高算力为目标，从计算架构和芯片电路实现上进行创新，持续推进公司产品的升级迭代，满足端侧设备边缘算力提升的需求，同时不断推进 UWB、WiFi、星闪等技术的融合落地，布局下游新兴市场机遇。</p> <p>因此，在研发人员数量和研发支出方面，公司会保持一个合适的团队规模和研发支出占比水平，后续随着公司营收和利润水平的稳步提升，逐步实现规模效应所带来的良好收益目标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月3日