

证券代码：688582

证券简称：芯动联科

安徽芯动联科微系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）
参与单位名称	工银瑞信、兴业证券、中信建投证券、新华基金、惠升基金、海通证券、广发证券、智联私募、稷定资产、瑞华投资、广发证券、浦银安盛、开源基金、泓德基金、中航基金、德邦基金、橡果资产、华夏基金、中泰证券、首创证券、中海基金、泾谷私募、上银基金、光大保德信、杭州亘曦、明世伙伴私募、中银基金、摩根士丹利华鑫、东吴基金、华安证券、金鹰基金、元昊投资、信达澳银、源乘私募、山西证券、华美国际、中金公司、华泰证券、东方证券、农银人寿、景顺长城、西部利得、中银国际、嘉合基金、中信证券、富安达基金、上海国际信托、淡水泉、汇丰晋信、昆仑健康保险、工商银行、复星保德信、平安基金、泰康基金、浙商证券、申万证券、嘉实基金等
地点	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书林明、证券事务代表东秋月
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司概况介绍如下：</p> <p>安徽芯动联科微系统股份有限公司成立于 2012 年，于 2023 年 6 月 30 日在上海证券交易所科创板成功上市，股票代码：688582。主营业务为高性能硅基 MEMS 惯性传感器的研发、测试与销售，公司已形成自主知识产权的高性能 MEMS 惯性传感器产品体系并批量生产及应用，在 MEMS 惯性传感器芯片设计、MEMS 工艺方案开发、封装与测试等主要环节形成了技术闭环，建立了完整的业务流程和供应链体系。</p> <p>公司 MEMS 传感器芯片已达到导航级精度，主要技术指标与国际主流厂商处于同一梯队，在高性能硅基 MEMS</p>

惯性传感器领域填补了国内空白。

目前，公司主要产品为高性能 MEMS 惯性传感器，包括陀螺仪和加速度计，均属于惯性系统的核心器件。其中，陀螺仪和加速度计作为基础的惯性器件，通过下游模组厂商、系统厂商等环节的组装加工后，向行业客户提供为行业用户实现导航定位、姿态感知、状态监测，平台稳定等多项应用功能。目前已应用于无人系统、工业机器人、自动驾驶、商业航天、船舶、石油勘探、高速铁路、地质勘探、应急通信、灾情预警等诸多领域。

2、与 22 年相比，从试产量项目的数量以及单个项目的体量上来说有多少提升？

答：随着公司的产品开发进程不断深入，对于公司芯片的需求也呈现出增长趋势。最初，很多客户以采购数十枚芯片起步，用于开发和推广他们的模组产品。随着这些模组在系统层面或终端层面得到下游客户的广泛采纳，这些直接客户对芯片的采购量也随之显著增加，通常达到数百至数千枚的规模。我们注意到，这种从“采购几十颗”到“采购几百颗、甚至数千颗”的客户在不断增多。但鉴于目前项目越来越多、越来越复杂，以及客户出于商业秘密的考虑，我们实际上是难以精确统计所有客户最终端项目的具体数量。

3、公司三季度依然保持了不错的盈利水平，环比同比都是增加的。今年以来很多厂家，特别是高可靠领域的厂家都或多或少的感受到了价格的压力，想请教一下，公司毛利率保持在较高水平，是降价压力较小还是成本控制得比较好，或者还有其他原因？

答：对于同类型产品，公司产品价格基本上保持了稳定。在客户采购量未出现显著增长的情况下，公司产品价格并未经历实质性的变动，这主要得益于市场格局未发生变化。另外，对于采购量较大的客户，我们将继续提供阶梯式折扣，以促进产品更多销售，并通过更大的量产来降低单位成本。实际上，公司今年在产量和销量上均实现了增长，这在一定程度上降低了产品的平均成本。特别是通过自建封装产线以及晶圆生产的规模效应，使单位成本略有下降。未来，公司仍然会通过持续的技术创新和生产效率的提升，为客户提供高质量的产品和有竞争力的价格。

4、高可靠领域受到行业因素影响，一些元器件公司出现了订单较少的现象，公司今年在高可靠领域的新签订单与去年同期比有什么变化，按季度环比来看有没有变化？

答：我们公司自己的订单来看还是比较均衡的，各个领域里面应该都在相对同步的增长。我们7月份披露了一个比较大的订单，订单总的增长幅度跟现在实际体现出来的营收的幅度是差不多的。现在在手的订单，按照现在预计的交付计划，基本上也能保证我们全年营收稳定增长的目标。

5、FM 加速度计目前已经形成了多大的收入体量？FM 加速度计上来之后，加速度计产品的收入占比会不会逐步提升？占比会不会逐步追上陀螺仪？

答：公司的 FM 加速度计产品已经实现了近千颗的出货量，标志着该产品已经定型。目前，公司正与客户进行产品验证，并将其应用于客户的模组开发中。这一过程预计将持续较长时间，以确保产品性能的稳定性和可靠性。以公司陀螺产品的发展为例，产品自2017年和2018年推向市场以来，其收入逐年增长。我们认为，由FM加速度计和双轴、三轴加速度计组成的加速度计产品序列，将复制陀螺产品的营收增长轨迹，未来市场体量应该很可观。特别是双轴和三轴加速度计，由于其应用范围的广泛性，预计其后续的营收绝对额将实现显著提升，营收占比的增速相较于陀螺产品也有望增加。当然，这一增长速度也将受到陀螺产品本身增速的影响。公司对加速度计产品的未来充满信心，并将持续投入研发资源，以确保我们在市场中的竞争力和领先地位。

6、公司新做的这几个方向，包括低空、卫星、汽车，将来量产规模收入起来后它的毛利率跟我们现在综合毛利率差不多还是有一些差异？

答：公司产品性能水平与产品毛利水平总体上呈现一定的正相关性，即性能越高、毛利越高。比如，在卫星以及低空领域，对公司惯性产品应用性能要求是比较高的，我们的产品销售毛利水平与当前水平大致相当；但比如，在无人驾驶领域，无论是现有的IMU模组还是未来推出的六轴IMU芯片，在汽车领域的毛利水平预计不会达到目前

	<p>产品的毛利水平，大致估计在 30-40%左右。这一毛利水平受到汽车行业本身特性的影响，影响因素包括对产品性能要求、产品出货量、市场竞争、成本控制和行业定价标准等。公司会关注市场动态和客户需求，以确保我们的产品在保持竞争力的同时，也能为公司带来合理的回报。</p> <p>7、与国际巨头像霍尼尔这样的公司来比较，公司在产品方面是不是还存在差距？主要的差距在哪儿？国外公司在产品迭代与市场开拓方面有哪些是值得我们借鉴的？</p> <p>答：第一、在市场定位与专注度上，霍尼韦尔（Honeywell）、亚德诺（ADI）、村田（Murata）等公司均为规模较大、业务综合的国际企业，他们规模普遍很大、成立时间较早，市场认知度较高，这是他们的优势。但他们的产品线不仅限于 MEMS 惯性器件，相比之下，我们公司专注于 MEMS 惯性器件的研发与生产，集中全公司资源以提升产品性能和市场竞争力。</p> <p>第二、在产品性能上，实际上我们的陀螺仪产品在性能上与国际巨头相比具有优势。以霍尼韦尔为例，其产品尚未采用 ASIC 化集成方式，而我们的产品已经实现了高度集成化的 ASIC 方案，因此在性能上并不逊色于国际巨头，但目前公司的知名度仍然远不及国际巨头。</p> <p>第三、在资金实力与盈利情况上，国际巨头作为综合性集团，在单项业务遇到困难或亏损时，可以依靠集团力量进行补贴，这是我们作为专注单一领域企业的劣势。然而，自上市以来，公司的资金实力充沛，盈利情况良好，能够支持持续的研发投入和市场拓展。这对公司的发展来讲，意义重大。</p> <p>第四、生产模式与技术更新，传统巨头多为 IDM 厂商，即从设计到工艺到封装再到最终产品的整个流程都由自己完成，这种模式自由度更高、生产更灵活。但这种模式在技术更新迭代上可能不如专业的代工厂快速。我们的代工模式允许我们利用代工厂的技术更新，以更快的速度响应市场变化。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 10 月 25 日