

证券代码：688332

证券简称：中科蓝讯

## 深圳市中科蓝讯科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称	诺安基金、银华基金、贝莱德基金、永赢基金、长信基金、东方基金、前海开源基金、人保资产、泰信基金、重阳投资、嘉实基金、睿远基金、东方基金、中欧基金、国泰君安证券、国金证券、西南证券、兴业证券、招商证券
时间	2023年1月6日至1月12日
地点	深圳市中科蓝讯科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张仕兵 董事会办公室主任：曹卉 证券事务代表：黄玉珊、刘懿瑶
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>公司简介：</b></p> <p>中科蓝讯是国内领先的集成电路设计企业之一，主营业务为无线音频 SoC 芯片的研发、设计和销售，主要产品包括 TWS 蓝牙耳机芯片、非 TWS 蓝牙耳机芯片、蓝牙音箱芯片、智能穿戴芯片等。</p> <p>公司是业内较早采用 RISC-V 指令集架构作为技术开发路线的芯片设计企业，基于开源的 RISC-V 指令集架构，配合开源实时操作系统 RT-Thread，自主开发出高性能 CPU 内核和 DSP 指令，实现了各种音频算法。目前公司产品已进入 TCL、传音、魅蓝、NOKIA、飞利浦、联想、铁三角、创维、纽曼、山水、惠威、摩托罗拉、喜马拉雅、倍思、boAt、科大讯飞、夏新、网易、唱吧、QCY、天猫精灵、魔声 Monster、Sudio 等终端品牌供应体系。</p>

**问答环节：**

**Q1：请介绍公司产品类型及晶圆供应商。**

公司主要产品分为中低阶 AB 系列及高阶 BT 系列，两大系列产品均可应用于 TWS 蓝牙耳机、非 TWS 蓝牙耳机、蓝牙音箱及智能穿戴等领域。

BT 系列分为讯龙一代、讯龙二代及讯龙三代：自 2020 年开始，在巩固现有白牌市场份额的同时，公司推出讯龙一代芯片向品牌市场渗透，工艺制程为 55nm，在中芯国际流片；2021 年在讯龙一代的基础上，迭代升级推出 40nm 工艺制程的讯龙二代，在中芯国际流片生产，讯龙系列成功进入 TCL、传音、魅蓝、飞利浦、铁三角、创维、纽曼、山水、倍思、boAt 等终端品牌供应体系；2022 年，基于部分品牌客户需求及公司战略需要，公司研发 22nm 工艺制程的讯龙三代产品，并选择在台积电进行流片生产，可应用于高端蓝牙耳机、音箱、智能手表等，性价比具有较强的市场竞争力，会成为公司未来的增量市场，有望在一线品牌市场做出突破。

**Q2：公司品牌客户和白牌客户占比如何？是否按 AB 系列、BT 系列划分？**

公司客户综合考虑功能、兼容性、价格等多方面因素选择采购的产品，部分品牌客户会选取性价比较高的 AB 系列产品以降低成本，部分白牌客户也会因为需要高性能芯片支持产品功能的实现而采购 BT 系列产品。公司采用经销为主、直销为辅的销售模式，无法精确统计终端客户的应用情况，根据公司初步估计，公司品牌客户占比大概在 10%左右。而随着讯龙系列产品的不断渗透，尤其是讯龙三代的推出，有望在未来提高品牌客户占比及产品毛利率。

**Q3: 公司 2022 年第四季度业绩如何? 12 月有没有受到防控放开的政策影响?**

随着疫情防控政策的逐步放开,公司及上下游企业陆续有员工感染新冠,对供应商生产及下游客户销售产生了一定影响。公司全力做好各方面应对工作,目前生产经营保持稳定运行,对公司的生产经营不造成重大影响。

**Q4: 如何看待消费电子明年行情?**

从 2021 年“亚马逊事件”至今,消费电子行业就一直处于去库存状态,目前蓝牙音频市场相对其他市场库存水平较低。近期中低阶产品的市场需求恢复较快,白牌市场的订单需求增速较高。2022 年 9 月开始是行业传统旺季,但自 2021 年下半年起,行业需求萎靡,2022 年同比 2021 年虽有所增长,与真正的旺季相比仍有一定差距。目前公司在手订单及出货稳定,后续需结合行业政策、市场情况等判断行情变化。

**Q5: 公司研发人员招聘情况及未来规划如何?**

截至目前公司员工数量已超过 200 人,2022 年通过社会及校园招聘共吸收 60-70 名研发人员。2023 年公司将根据项目研发进度和岗位需求,继续通过社会及校园招聘吸收人才,持续为服务品牌客户、满足募投项目需求做准备。

**Q6: 相对于同行业其他上市公司,公司毛利率水平偏低,请问原因?**

公司的毛利率与同行业可比公司的毛利率水平存在一定差异,主要是由于不同公司在具体芯片产品类型、下游应用领域、产品定位及市场竞争地位等方面存在差异。

1、公司采用经销为主、直销为辅的销售模式,公司主要聚焦于开发通用型芯片并提供完善 SKD 软件开发包和可视化配置工具,经销商可以根据下游不同终端客户的差异化需求进行二次开发。因此,公司无需配备较多面对下游终端客户差异化需求的研发、市场开发人员,在定价时

需考虑给予下游经销商一定的利润空间，销售定价相对较低，导致毛利率较低。

2、公司芯片产品主要以白牌市场客户为主，白牌市场客户的定价以及毛利率相比知名品牌客户而言整体略低。

公司期间费用及成本的降低，提升了销售净利率，相对同行业公司处于居中甚至偏高水平。同时，结合目前上游晶圆及封测成本下降、市场需求恢复及公司新产品推出，公司未来毛利率有望上升：

1、公司对现有产品进行升级迭代，针对产品的性能方面、成本方面都做了大幅度的优化：减少单颗芯片晶圆面积，从而降低芯片单位成本，同时提升用户体验、产品功耗、信噪比等性能；

2、公司新推出的讯龙三代高阶产品毛利率在 40%左右，可应用于蓝牙耳机、音箱、手表等产品，会成为公司未来的增量市场，提升公司在蓝牙耳机、蓝牙音箱、智能穿戴产品在品牌领域的竞争力；

3、公司上游晶圆厂和封测厂的产能有所缓解，价格也有一定幅度的下调，公司单位采购成本逐渐降低。

#### **Q7：公司对募集资金的使用有什么规划吗？**

公司本次募集资金投资项目将投向于智能蓝牙音频芯片升级项目、物联网芯片产品研发及产业化项目、Wi-Fi 蓝牙一体化芯片研发及产业化项目、研发中心建设项目和发展与科技储备基金。募投项目围绕公司主营业务，通过技术研发进一步提升产品性能、优化产品结构，不断升级公司芯片工艺制程。将公司产品线扩充至 Wi-Fi 蓝牙一体化芯片、物联网芯片等新业务、新产品领域，进一步增强公司技术研发实力，提升核心竞争力，实现可持续发展。基于对客户需求的调研、研发项目的排期及市场竞争情况，公司将按照计划逐步推进募集资金投资项目。同时，公司也不排除自主培育外的并购重组进行业务拓展，并按照相关规定及时履行信息披露义务。

	<p>在接待过程中，我们严格按照《上市公司投资者关系管理工作指引》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《公司章程》等关于投资者关系活动的相关规定，与来访人员进行了充分的交流与沟通，并未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
--	---