

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：2023-010

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"/> 电话会议
参与单位名称	平安基金、南方基金、国寿安保基金、中银基金、九泰基金、天风证券、中信证券、银河证券、华金证券、华泰证券
时间	2023年5月17日至26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>公司简介：</p> <p>中科蓝讯主营业务为无线音频 SoC 芯片的研发、设计与销售，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、无线麦克风芯片、数字音频芯片等，产品可广泛运用于 TWS 蓝牙耳机、颈挂式耳机、头戴式耳机、商务单边蓝牙耳机、蓝牙音箱、车载蓝牙音响、电视音响、智能可穿戴设备、物联网设备等无线互联终端。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、Noise、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：

1、公司一季度业绩同比环比均有增加，超出市场预期，请问原因是什么？

公司从 2022 年四季度起，业绩开始向上修复，2023 年一季度依旧保持良好态势，主要因素包括：（1）疫情恢复，经济复苏，下游需求恢复。尤其是公司中低阶产品面向的主要市场如东南亚、印度、非洲等第三世界国家经济发展快，需求旺盛，去年三季度开始这些国家和地区优先恢复；开年之后国内市场全面放开，电商需求旺盛，人员流动加快导致耳机需求优先恢复，耳机是易耗品，换机频率加快提升需求；（2）消费降级，品牌下沉导致中低阶市场体量增加，消费者在消费过程中更加趋于理性。以耳机为例，作为标准品，随着技术成熟，中低阶和中高阶产品的差异不断缩小，对普通消费者来说其消费体验差别不大，因此在产品的购买上更加倾向于性价比更高的产品。

2、公司一季度研发费用大幅提升的原因？

公司一季度研发费用同比增加 126.81%，主要原因为：（1）研发人数上升，由去年同期的 110 余人增加到现在的 160 余人；（2）光罩费用支出上升，之前工艺主要集中在 55nm、40nm，光罩费用较低，现在工艺提升到 22nm，光罩费用支出上升；（3）折旧、其他研发物料投入上升。

3、请问下游市场需求恢复情况如何？

自 2022 年三季度始，消费电子中低端市场需求逐步回暖。22 年 Q4 营收环比增长 29.45%。2023 年第一季度报告披露，23 年 Q1 营收同比增长 33.89%，环比增长 1.18%。公司积极克服消费电子市场需求疲软等不利因素的影响，通过降本增效、优化客户及产品结构、持续优化内部管理、提升人员效率等一系列措施推动各项生产经营工作，推动公司稳健可持续发展。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。

4、公司各项业务占比情况如何？

2022年，公司主要产品营收情况如下：

- (1) TWS 蓝牙耳机芯片实现营收 5.51 亿元，占营业收入 51.11%；
- (2) 非 TWS 蓝牙耳机芯片实现营收 1.44 亿元，占营业收入 13.35%；
- (3) 蓝牙音箱芯片实现营收 2.69 亿元，占营业收入 24.97%；
- (4) 其他如智能穿戴芯片、无线麦克风芯片、数字音频芯片等实现营收 1.14 亿元，占营业收入 10.56%。

2022年，公司营业收入主要由耳机芯片（约 65%）及音箱芯片（25%）构成，新推出的产品线中，智能穿戴芯片销量增速较快。2023 年公司将逐步形成以蓝牙耳机芯片、蓝牙音箱芯片、智能穿戴芯片、无线麦克风芯片、数字音频芯片、玩具语音芯片、IoT 芯片、语音识别芯片八大产品线为主的产品架构。

5、公司产品出货量情况及毛利率情况如何？

2022 年公司芯片销量为 92,670.43 万颗，同比增长 8.18%；毛利率 20.90%，同比减少 4.87 个百分点。受消费电子市场需求疲软、新产品流片费用增加、晶圆价格上涨、封测成本及 flash 成本提高等因素影响，并为维持市场份额，公司对部分产品进行降价，公司 2022 年毛利率及净利润均有一定幅度的调整。

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 30%-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。

6、公司未来研发费用和研发人员招聘规划如何？

公司持续加大研发投入，巩固技术研发优势，加强研发人才招聘力度，研发人员数量、软件投入费及其他研发物料投入均快速增长。截至2022年末，公司研发人员达到169人，较上年同期增长52.25%。

随着募投项目的逐步实施、品牌客户的导入及业务规模不断扩展，公司对于研发人员的需求也在不断增加。后续公司将根据发展需求进行人力资源规划，稳步培养优质人才。

7、现有业务和未来 Wi-Fi 芯片业务的竞争格局如何？

公司是无线音频 SoC 芯片领域规模领先、具有较强市场竞争力的主要供应商之一。据第三方机构潮电智库统计，2022年，十大 TWS 蓝牙主控芯片厂商共占有 TWS 芯片的市场份额达 95%以上。其中，中科蓝讯以 20%的市占率名列第二。

Wi-Fi 芯片市场规模广阔，应用场景多样化，公司在蓝牙技术的基础上加大 Wi-Fi 技术的研究，在 Wi-Fi 技术标准的基础上开发低功耗、高性能的 Wi-Fi 芯片，扩充公司的产品体系，更好地满足下游市场的多样性需求。在物联网 UWB 技术领域，公司将通过自主研发、与知名高校、第三方研究机构技术合作等途径研究开发室内精准定位等技术，广泛布局 IoT、AIoT 领域，抓住物联网、人工智能等下游新兴市场发展机遇。

8、2023 年重点产品和研发技术是？

2023 年公司主推以下产品：

(1) “讯龙三代”低功耗智能可穿戴 SoC 芯片：作为平台型产品，可适用于耳机、音箱、智能手表等终端设备，已经进入量产阶段，目前已积累一批意向客户；

(2) 物联网芯片：第一代蓝牙控制 SoC 芯片工程样片已完成流片；

(3) 多功能 TYPE-C 音频处理 SoC 升级芯片和第一代语音控制 SoC 芯片：已完成流片，预计下半年进入量产阶段。

9、2023 年是否新增一线手机品牌客户？

公司将持续升级现有芯片产品,通过技术的迭代和制程工艺的提升,不断提升芯片性能、综合性价比优势和市场竞争力,在巩固现有白牌市场份额和优势的基础上,以“蓝讯讯龙”系列高端芯片为抓手,进一步向终端品牌客户渗透,有望在一线品牌做出突破。今后将逐步形成以“知名手机品牌+专业音频厂商+电商及互联网公司”为核心终端客户的更完整的品牌和市场布局,促进公司业务可持续发展。

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。