

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 checked="" 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	华鑫证券 泰康基金 华金证券 华泰证券 个人投资者： 陈俊昂 李洪明 刘敏 张慧云	中邮证券 民生证券 先锋基金 平安证券 杜向阳 李顺月 吴海峰 张西	华商基金 兴业基金 信达澳亚 方丽华 李欣 叶春妹 朱华	国投证券 太平资产 汇丰前海 姜海东 李银风 张炳金
会议时间	2024年05月21日-06月12日			
会议地点	线上会议，公司会议室			
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：XIE MEI QIN 证券部：程奔驰			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>经营情况简介</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>2024 年第一季度，消费电子市场持续复苏，公司实现营业收入</p>			

11,846.65 万元，同比增加 45.48%；扣非归母净利润 546.95 万元，同比增加 944.28%；综合毛利率 45.42%，同比增加 4.42 个百分点；报告期内，公司研发投入合计 4,499.60 万元，同比增加 38.02%。

Q1: 公司一季度研发支出较多是什么原因，全年研发支出会是什么水平？

答：今年一季度公司研发支出中包含了基于 SRAM 存内计算的高端 AI 音频芯片流片费用，因此同比看会有一些程度的增长。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，预计公司 2024 年研发支出占营业收入的比例将与去年保持相近的水平。

Q2: 公司存算一体的 AI 芯片目前进展如何，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 音频芯片已流片回来，目前在处于内部测试阶段，预计今年年中，将向下游客户提供样品芯片。该芯片是基于 22 纳米的制程水平，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，因此产品单价相较公司现有产品会有明显的提升。

Q3: 近期大客户销售进展如何？

答：公司的目标客户主要以中高端品牌为主，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，今年公司预计在以哈曼、SONY 等为代表的大客户销售额将快速起量。

Q4: 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市场提供更多先进产品。

Q5: 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，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。

Q6: 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，消费电子市场仍然保持着复苏趋势。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，并且我们相信还将会有层出不穷的创新产品，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，今年我们将在 2023 年经营成果的基础之上，继续努力深耕，从而获得营收规模与利润水平的稳健增长。

Q7: 2024 全年业绩增长的主要来源是哪些产品？

答：今年增长的主要来源是蓝牙音箱 SoC 芯片、智能手表 SoC 芯片以及低延迟高品质音频 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 等为代表的国际一线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，并进一步探索如 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；对于低延迟高品质无线音频芯片市场，公司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。

Q8: 低延迟的市场空间是什么样的，公司产品的市场表现怎么样？

答：低延迟高品质无线音频产品的应用，目前主要集中在无线家庭影院音响系统、无线电竞耳机和无线麦克风三个场景，这三个场景在对延迟的敏感度非常高的同时，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，比如在无线家庭影院音响系统中，可能由原来有线的家庭影院中仅在 soundbar 中供应一颗无线通讯芯片，提升到一套无线家庭影院音响系统提供三到五颗芯片。

公司的低延迟高品质无线音频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，延迟最低可以达到 10 毫秒以内，同时基于炬芯

	<p>全新一代 RF 设计和无线抗干扰相关技术可使整个链路在低延迟下实现高品质音频的稳定传输，且处于业内领先水平。目前公司低延迟高音质无线音频产品已进入 Samsung、SONY、Vizio、海信、RODE、西伯利亚、Razer、枫笛、倍思、猛玛等品牌供应链，市场表现十分亮眼。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 06 月 18 日