

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：2023-029

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 type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	嘉实基金、博时基金、融通基金、摩根华鑫基金、农银汇理、从容投资、国信资管、景顺长城基金、东方证券自营、上海格传基金、创富兆业、华创证券、中邮证券（以上机构按调研顺序排列）
时间	2023年12月11日至13日
地点	深圳市中科蓝讯科技股份有限公司会议室、东海朗庭酒店
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	<b>公司简介：</b> 中科蓝讯主营业务为无线音频 SoC 芯片的研发、设计与销售，公司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，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、无线麦克风、语音玩具、物联网设备等无线互联终端。目前公司产品已进入小米、万魔、realme 真我、传音、魅蓝、漫步者、倍思、飞利浦、NOKIA、摩托罗拉、联想、铁三角、喜马拉雅、boAt、Noise、沃尔玛、科大讯飞、TCL 等终端品牌供应体系。

问答环节：

**1、Q4 行业景气度如何？**

耳机市场：据第三方机构统计，全球地区 TWS 总出货量来看，2023 年 Q3 TWS 市场价格段销量占比呈现“哑铃状”趋势，高价款及亲民款产品销量占比持续增加。品牌端市场销量集中在三季度释放，四季度需求逐渐平缓。结合海外电商对万圣节、圣诞节、黑色星期五等海外消费节点进行布局，白牌市场需求依旧强劲。据 Canalys 统计，2023 年第三季度，全球真无线耳机（TWS）出货量增长 3.9%。尽管 TWS 有所增长，但两大厂商苹果和三星的出货量均有下滑，苹果以 27% 的市场份额仍位列第一，但出货量下降 8.3%。三星以 8% 市场份额排名第二，出货量下降 9.5%。boAt 和小米均有两位数的增长，并分别以 7% 和 5% 的市场份额位列第三和第四。

手表市场：据第三方机构统计，2023 年 Q3 全球智能手表总出货量 4958.0 万只，连续三个季度的上涨，使出货量接近 5000 万只，环比上升 38.0%。2023 年 Q3 智能手表市场价格段销量占比同样呈现“哑铃型”趋势：当季度全球已售出的智能手表中，有 52.6% 定价在 150 美元以下，31.6% 定价在 300 美元以上。

公司目前出货稳定，研发项目和新产品推广正在有序推进中。公司于 2023 年 2 月份披露了股权激励计划，对 2023 年至 2025 年的营业收入有详细规划。公司将依托现有业务，积极拓展蓝牙、WIFI 应用场景，保持业绩的健康可持续增长，持续为股东创造价值。

**2、后续研发投入是否会继续增长？**

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、其他研发物料投入均快速增长。2023 年前三季度，公司研发费用合计 1.14 亿元，同比增加 84.28%。

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，物料投入也会有所增长，研发

费用会有一定程度的提升。但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，费用率会保持在合理范围。

### **3、公司对于新产品的规划如何？**

公司在现有音频芯片的基础上，围绕蓝牙、WIFI 两个连接渠道，利用自身的技术优势及客户资源，持续孵化新技术、新产品，不断开拓新的市场领域和拓宽销售渠道，培育潜力市场，扩大下游新的应用场景。公司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、AIoT 芯片、AI 语音识别芯片八大产品线为主的产品架构，并不断进行技术迭代和产品升级。“讯龙二代+”耳机芯片、“讯龙三代”高端音箱芯片、高性价比手表芯片等将在 2024 年逐步推出。有望扩大下游应用场景和客户范围，持续增强公司盈利能力。

### **4、公司白牌、品牌占比以及国内、海外营收占比情况是否有变化？**

公司以经销为主，直销为辅，下游客户均为国内公司，由下游方案商、板卡厂等进行开发设计后销往终端市场。目前无法精确统计终端客户情况及所在地区，国外终端客户主要分布在印度、东南亚地区、非洲、欧美等市场。2023 年前三季度，公司讯龙系列产品营收占比提升，品牌客户推进取得重大突破，一线手机品牌小米、realme 均有耳机产品使用公司芯片，二线品牌客户也在持续拓展，营收占比持续提高。公司芯片产品在国内销售，终端产品面向全球客户，根据国内海关出口数据显示，今年以来无线耳机出口数量呈现复苏趋势。公司海外市场出货量也有所增长，占比约为 60-70%。

### **5、公司库存环比有所增加的原因？**

公司属于备货式生产，主要库存压力在原厂，下游经销商会做短期周转备货，正常情况下公司可以做到接单即发货。公司结合下游客户预测、上游晶圆厂产能情况等因素，对原材料采购及成品进行合理规划。

2023 年以来，公司出货量基本保持在正常水平，且前三季度出货量逐季提升。考虑到第三季度、第四季度为传统销售旺季，公司主动备货为销售做准备，同时根据晶圆厂产能和预判未来晶圆价格的走势情况适当增加备货来优化采购成本。目前公司出货稳定，保持在业务流转合理水平，后续库存情况需结合行业政策、市场情况等判断行情变化。

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。