

江苏亿通高科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

证券代码：300211

证券简称：亿通科技

编号：2023-003

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"/> 新闻发布会； <input type="checkbox"/> 路演活动； <input type="checkbox"/> 现场参观； <input type="checkbox"/> 其他内容（_____）；
参与单位名称及人员姓名	易方达基金 陈广瑞、诺安基金 陈伟成、华宝基金 孙鸾、信达澳亚基金 王宇豪 吴祎玮 罗晨熙、华泰证券 陈钰、新华资产 耿金文
活动时间	2023年5月17日下午15:30-16:30
活动地点	电话会议
公司接待人员姓名	总经理孙鹏、财务总监查青文、董事会秘书周叙明、监事赵亚军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍了业务经营情况以及后续发展规划，并就参会机构人员关注的其他问题进行了回复交流，具体见下文：</p> <p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>江苏亿通科技是一家历史悠久的公司，公司2011年在深交所创业板上市。2021年1月，华米科技通过旗下安徽顺源芯科收购公司29.99%股份，随后协助公司一起成立子公司鲸鱼微电子，专注智能芯片和生物传感器的研发。目前公司主要业务包括广电设备及智能监控工程服务，和芯片、传感器研发、制造和销售。</p> <p>在控制权变更后，为持续拓展新业务、打造一流的国际化团队，增强公司持续盈利能力，公司董事会及管理层做出部分变动调整，引入拥有国际化丰富经验的高管人员，进一步优化公司人才管理体系。目前，新的管理团队着重芯片和传感器业务的开拓与发展，持续带领公司从老业务相信业务转型。</p> <p>公司在2021年、2022年这两年，芯片和传感器业务都有比较好的收入和利润的表现。今年是比较关键的一年，公司的更高端的黄山3号SOC芯片已经在一季度完成流片，根据目前的研发进度，预计最快在三季度完成产品导入，年底或明年初实现量产供货。该芯片采用TSMC 40nm</p>

ULP 制程，从前端设计、后端物理实现、封装测试全部由公司研发团队完成，实现了全流程自主开发，提供该领域目前业界 Tie-1 的产品性能和能耗比。作为一款智能可穿戴设备的 SOC 芯片，采用双 RISC-V 内核解决超低功耗和高性能图形功能的矛盾，实现核心技术自主可控。研发团队利用黄山 2S 技术的积累，不仅在实现超低功耗技术的突破，同时配合对穿戴设备应用场景的深刻理解，利用 40nm 技术实现优于 12nm 的能效比。

公司秉持「从一到百」的战略，以增强产品研发和市场推广力量。一方面，我们利用华米科技的战略投资者地位，为公司自研芯片产品提供大规模导入的平台支撑，突破芯片新品进入市场的瓶颈；另一方面，我们关注、发掘不同智能终端客户的需求，积极拓展传感器和芯片在健康监测和智能物联网领域市场更广泛的应用，包括 AIoT 生态链、可穿戴设备的产品以及居家健康设备，以及 AR 眼镜、智能戒指等。

## 二、问答环节

1、鲸鱼微电子与华米合作模式，我们也是看到了公司这边负责了包括像芯片，传感器，还有可穿戴芯片以及操作系统知识产权授权，那对于这个合作的模式，以及渠道的模式和支付的模式，咱们这边是否可以分享一下。

答：公司与华米是相当于战略客户的合作关系，经过产品定义、设计、验证，向工厂下订单，最终交货，按账期付款。

公司与其他公司的合作模式，遵循相同的合作模式，没有区别。

2、针对于华米的授权是独家的，还是说后续会有其他方式，以及后续能够看到公司还有哪一些产品线这样一个突破。

答：华米在可穿戴上积累的很多技术，基于需要研发的产品向华米取得授权。公司产品一部分会供给华米，另一部分也向公开市场提供。作为一个可穿戴设备的头部公司，华米能对鲸鱼的发展有非常大的帮助。

3、了解到现在公司有了几款芯片和传感器产品出货，请问黄山芯片现在具体应用在什么场景，它是具体用在手表设备的主控芯片吗？

答：公司子公司鲸鱼微电子产品线目前量产的有三条，黄山芯片产

产品线，模拟前端 AFE 芯片，以及 ppg 传感器。黄山芯片产品线，定位于可穿戴设备的主控芯片。

针对黄山系列芯片，黄山 2S 的芯片今年年初也已经量产出货，包括外部客户合作，因为从芯片流片成功到整个验证完成，到产品导入是有一个过程的，需要产品真正能落地及终端产品落地然后才能出货，有个时间的延后；AFE 芯片用在了华米的手表上和小米手环上。PPG 传感器，目前华米的可穿戴设备基本上都是我们的传感器。

#### **4、介绍未来华米以外的客户？**

答：公司目前有不同的产品线对应不同的客户，比方说 AFE 及 ppg 传感器，除华米之外还有一些 ODM 厂商，国内的医疗器械的相关公司。对于黄山 2S，目前还处于早期的市场开拓阶段。

#### **5、AFE 是什么概念？AFE 也可以放在传感器模组里面？相当于既可以往外销售模组，也可以单独销售 AFE？**

答：AFE(analog front end), 模拟前端，处理信号源给出的模拟信号，对其进行数字化，其主要功能包括以下几个方面：信号放大、频率变换、调制、解调、邻频处理、电平调整与控制、混合。可以实现整个链路很好的测量信号，又同时保持小体积、低功耗。

目前，对于华米提供的传感器模组，是直接用在模组里。对其他客户，我们可以直接销售芯片，也可以提供针对特定应用场景的模组，可以包括我们的算法，或者完整的产品解决方案，以提高产品的竞争力和产品的附加值。

#### **6、国内有很多同类公司，在竞争中是否会影响公司 AFE 和传感器模组的毛利率，或者麻烦介绍一些中国市场里有哪些竞品公司。**

答：总体上市场同类产品分为高端、中端、低端三类。我们基于华米的需求首先做高、中端的产品，其次是低端。针对中、高端，我们重点解决低功耗、高性能的需求，国内有两家上市公司真正能做到，此外的公司着重低端线。对比国外对标的企业，我们的在低功耗上是有优势的。

另外，针对新兴设备市场，我们可以提供一个完整的解决方案，能够集成主控、算法和传感器，传统的芯片公司其实做的较少。我们可以

把这些全部集成在一起，打包提供给客户，提高产品价值的同时形成差异化。

**7、去年公司黄山 2S 出货量非常少，为什么呢？今年出货量大概多少，已经给其他厂商做验证了吗？**

答：公司去年出货的黄山 2S 是小批量的一些产品验证的，今年第一、二季度才开始有一些新的产品正式上市以及对外销售，从整体的量今年会大于去年的。

目前其他方的客户公司正在商业谈判阶段，现在不方便透露更多信息。

**8、我们如何看待和国内做同类芯片的公司，如恒玄、中科蓝讯及其他厂家的竞争？**

答：恒玄和中科蓝讯的产品定位不同，都是有竞争力的公司，但整体来看大家的定位不一样。我们首先定位在中高端市场，专注与低功耗和高性能，优化芯片系统性能。

**9、黄山芯片支持 ESIM 吗？它的参数具体有哪些优势？**

答：黄山 3 号不支持 ESIM，我们现在是都不带通信功能的。从性能上来说，我们的图形图像的处理能力更有优势一些。同时，低功耗中很重要的一个参数是能效比，目前做得最好的是一家美国的公司，我们在能效比上是接近的。

**10、今年传感器和芯片（包括 AFE）有出货指引吗？二季度会比一季度好吗？**

答：第一季度的营收规模相对于去年同期来说是有所降低的，主要原因还是受市场宏观经济的影响。从去年下半年开始，头部的一些可穿戴的厂商，包括小米、三星，它的出货量都有所降低，第一季度这些主流公司的报表也已经发布了，我们也可以看到 Q1 全球半导体的销售额也下降了。我们认为在从整体的市场来看，这个市场的需求还在调整，库存的消化也可能需要一段时间。我们认为在下半年市场的需求会有所好转，我们也会积极地关注市场变化，同时调整战略。相信二季度的业绩应该会比一季度要好。

**11、芯片的毛利率大概是多少？对比同行，公司净利率毛利率略低。**

答：黄山芯片的毛利率大概在 30% 左右。由于去年黄山 2S 芯片遇到了全球晶圆缺货，2S 用的 55 纳米是缺货的重灾区。这只是阶段性的，随着产能的释放，那今年价格降下来之后，那我们整体毛利情况会改善。

12、去年的传感器模组，包括 AFE，受到晶圆产能的影响，体现在库存里。我可以这么理解吗？那些库存去掉以后，就要按新的价格。

答：现在第一季度末的库存有一部分是 AFE 芯片和黄山系列的芯片。

13、同行比的话，研发支出也整体略低，请问如何看待？

答：首先我们的业务处于起步阶段，我们也需要整体地考虑宏观市场情况和营收规模，确保营收规模和研发投入相适应，现阶段研发投入和目前业务发展规模是同步的。

14、就您怎么看 zep 华米的股价？如果华米遇到一些困难，会不会影响我们？

答：首先，据我们了解，华米的股价跟业绩的关系影响不是太大，它更多还是受到中美政治关系博弈的影响。其次，我们跟华米那边也是相互独立的。一方面我们会有更多的产品和华米合作，另一方面我们在开拓其他客户方面有很好的进展。所以，我们认为整体营收的影响不大。

15、请问公司在未来生物医疗领域，比如光电监测是否供给医疗设备？此前了解到华米在做 MRI 核磁共振，公司是否有准备？

答：一方面，我们会跟国内头部医疗厂商在医疗设备的探索合作；另一方面，在大健康赛道面向非医疗设备也会去合作。华米的 MRI 设备跟公司是没有关系。

16、公司的光电前端，包括传感器模组是有国产替代，这是替代国外哪些公司吗？

答：目前是可以替代的，可以直接替换美国一家公司的产品。

17、公司现在主要涉及的智能手表手环、TWS 耳机等智能可穿戴场景，但市场增量存在一些风险。同时，我们也看到公司有和汽车、智能家居方面的合作，我们怎样看公司未来的市场空间？

答：传感器首先是面向可穿戴设备，包括手表、手环、耳机，未来还可能有智能眼镜，甚至助听器等可穿戴设备。另外，偏入门级的医疗设备，比如测血糖，也可以用到光电类的传感器。

在整个 IoT 行业，市场范围更广，都需要光电检测的前端。但汽车上应用是一个长期规划，要做相关的可靠性认证，符合车规级的质量体系，投入是比较大的。

**18、完成流片的黄山 3 芯片，未来单价多少？会用在哪些产品？**

答：Soc 不同的产品售价是不一样的，从 2 美元到 6、7 美元都是有可能的，所以具体要看客户需求，最终才能确定定价。

我们首先会是用在华米的手表上，未来如小米手环及其他设备上我们也会争取使用。

**19、公司选择 RISC-V 架构有哪些优势的考虑？**

答：一个方面是价格，另一方面是长期的发展。RISC-V 是开源指令集，可以自己增加一些特殊的指令，达到优化性能、功耗的实现。但在传统的 ARM 模式是没办法实现。

**20、公司的芯片未来会向更深的制程上演进吗？**

答：我们会根据 IoT 设备的不同特点选择不同的制程工艺，但是工艺只是一方面，更重要的是达到低功耗和高性能，这对产品的设计能力会有更高要求。黄山 3 芯片采用 40 纳米工艺，但做到能效比是优于 22 纳米的。

**21、请问今年毛利率是否有大概指引？一季度的毛利率是提升了，是什么样的原因？**

答：今年第一季度的毛利率相对来说比去年增长了两三个点，主要原因是我们销售结构的变动，工程类的营收占比相对于去年来说有所增长。他的毛利率又相对于产品类的毛利率要高一点。从今年的整体来看，我觉得毛利率会是和去年持平状态。

**22、关于主营业务的广电业务的收入相比前几年占比是在下降，这块业务今年指引是大概是多少？近这个招标的节奏是什么？未来发展是怎样的规划？**

答：公司主营业务分两部分，一部分是原有的老业务广电和智能监控，广电市场是呈下行趋势的，我们广电的客户主要是各地的广电运营商。

今年市场环境好些，可能还是有增长机会。我们也会根据一些具体的情

	<p>况增加市场推广，参加技术层面的交流。今年我们希望跟去年做到一个持平的状态。</p> <p><b>23、公司大股东的股权质押现在是什么情况？就这块公司是怎么看的？</b></p> <p>答：据了解是华米当时做并购时的质押贷款，没有强制平仓线，更不影响公司的运营。</p> <p><b>24 、老股东近期发了减持公告，公司之后的主营业务是否就只有鲸鱼微电子的了？</b></p> <p>答：老股东减持是他们个人基于资金需要的正常行为。原有的老业务整体也是处于盈利状态，而且广电业务在海外还是有一定市场的。公司现阶段不会对老业务有调整，但是公司肯定会专注于新业务，这是现阶段和未来的重点。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日 期</b>	2023 年 5 月 17 日