

股票代码：300101

股票简称：振芯科技

成都振芯科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	招商证券、国盛证券、东吴证券、交银施罗德基金、富国基金、申万菱信基金、广发基金、国泰基金、东方红基金等
时间	2023年11月23日
地点	公司一号会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：陈思莉 证券事务代表：张爽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍下公司集成电路产品？主要竞争优势？如何保持领先优势？</p> <p>公司集成电路产品主要包括北斗关键器件、转换器、软件无线电、时钟、视频接口、硅基多功能 MMIC 等六大系列三百余款产品，产品广泛应用于通信、导航、计算机、仪器仪表、汽车电子等领域。</p> <p>公司始终将技术、产品、服务作为发展的立足之本，在行业领域深耕超过二十年，积累了稳定的技术团队和丰富的市场拓展能力，具备强大的设计研发及供应链保障能力，近几年保持了良好的发展势头，六大重点系列产品已进入众多知名客户的供应链体系，目前已成为国内重点行业领域的主流供应商，今年以来已推出一批新产品面市，正逐步向应用市场拓展。</p>

同时从行业来看,公司面向的主要客户对企业有较高的技术和资质要求,对产品可靠性和稳定性有极高的要求,须经历严格的产品选型流程,产品一旦定型后,一般不会轻易更换供应商,因此客户与公司的合作关系能够保持长期稳定,且具有一定的排他性。公司的设计研发、测试及技术支持专业团队为客户提供了科研、生产、供货保障的整套解决方案,提升了客户粘性,销售团队通过直销和经销的组合拳形成了一大批核心用户群。

2、目前国家在大力推进低轨卫星建设,公司产品是否可应用于相关市场?

低轨卫星主要涉及到卫星制造、卫星发射、地面设备和卫星服务等市场,虽然我国目前低轨卫星发射成本赶世界先进水平还存在一定差距,但从国家战略,卫星通信行业的发展来看,未来存在非常大的市场空间。

目前公司的转换器、软件无线电、时钟以及视频接口等产品均可服务于上述相关市场,且其中卫星上涉及的产品众多。同时公司当前正在加速研制迭代产品,推进相关市场拓展工作。公司拥有完全自主的核心技术,部分产品在同类领域已应用多年,产品性能指标处于国内先进水平。

3、目前公司北斗三代产品的市场拓展情况如何?

公司从事北斗导航产业二十余年,产品应用覆盖车、机、船等诸多领域,从北斗一代到北斗三代公司均参与了标准的制定,掌握了核心技术,形成了一系列重点产品。

随着北斗三号卫星导航系统全球组网、北斗政策红利持续加码、卫星导航与位置服务产业整体需求旺盛,北斗二代正逐步向北斗三代更迭,目前公司正全力推进北斗三代产品销售,年内公司重点拓展了北斗三号接收机、模块组件等产品市场,

年内签订的北斗三代终端及模块订单较去年同期增长明显。

4、请问公司控股股东的解散诉讼有进一步的进展了吗？

公司控股股东成都国腾电子集团有限公司解散诉讼目前仍在重审二审审理过程中，未有新的进展。目前公司日常经营业务一切正常，后续公司将根据诉讼进展及时履行信息披露义务。

5、请问公司在人工智能方面的布局？在算力类产品的规划？目前处于何阶段？

公司在人工智能领域已深耕多年，重点围绕无人平台智能化应用方向开展视频 AI 产品研制量产工作，夯实机载配套设备市场，以人工智能和视觉自主导航、避障为核心技术，重点突破智能感知、智能理解、智能决策三个方面的应用落地，目前已在多个无人平台项目中承担系统级、设备级产品的研制工作，视觉测量、三维空间定位等视觉技术已应用于 AI 机器人等产品。

同时公司集成电路板块的时钟类、接口类产品均可应用于算力服务器领域，除上述领域外，根据相关行业算力需求迅速发展的趋势，公司已在积极拓展算力相关的技术及算力板卡类产品在相关领域的推广应用。公司在算力领域目前专注于算法和板卡级产品，暂不涉及算力芯片研发。

6、公司今年三季度末应收账款 10.47 亿元，前三季度计提信用减值损失 1,719.60 万元，请问公司如何管理应收账款回收，如何进行坏账计提？如何应对风险？

截至三季度末，公司应收账款为 10.47 亿元，同比增长 32.39%，公司应收账款账龄大部分在 2 年以内。公司高度重视

	<p>应收账款回收，一方面公司持续优化客户结构，客户主要为国内众多知名企事业单位，信用度高，回款风险较小。另一方面公司通过建立客户信用管理机制，加强应收账款的事前控制，以及事后回收的计划性，明确责任落实，同时加强对应收账款的考核，目前公司的应收账款在合理的可控范围内。</p> <p>根据会计准则，公司将应收账款按类似信用风险特征（账龄）进行组合，并基于所有合理且有依据的信息，包括参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，以账龄组合作为信息风险特征，并在此基础上估计应收款项预期信息损失。目前，公司应收账款已严格按照企业会计准则的规定计提相应的减值准备。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 23 日