

附件3-1

## 关于认定彭方仕同志 为我司骨干人员的公示

为了加强我司人才队伍建设，现将拟认定为我司骨干人员名单（部分）予以公示。

### 一、公示时间

2026年3月23日至3月27日，公示时间5个工作日。

### 二、公示内容

详见《拟认定为我司骨干人员信息公示表》及其证明材料。

### 三、公示要求

公示期间，对拟认定人员证明材料的真实性有异议的，可通过来访、来电、来信等方式向所在街道企业服务中心反映，联系电话：0755-27809199。反映情况和问题必须实事求是、客观公正。反映人必须提供真实姓名、联系电话、家庭地址或工作单位，以示负责。经街道企业服务中心调查发现不予认定情形的，取消拟认定骨干人员资格。

深圳市爱协生科技股份有限公司



## 拟认定为我司骨干人员信息公示表

姓名	彭方仕	性别	男	民族	汉	
籍贯	湖南永州	出生年月	198511	学历	大专	
政治面貌	群众	职称		入司时间	2025.04	
任职岗位职务	产品经理					
学习简历	2002-2005年：湖南省永州市道县一中 2005-2008年：湖南工学院 电子信息工程专业					
工作简历	<p>2022-2025年: 艾睿（中国）电子有限公司（上市、美资、500强） 任中国区商务与应用部 ADI产品技术经理。 负责 ADI 芯片产品应用推广，具体包括芯片信号链（ADC、DAC、AMP、DSP、GMSL、Clock、Sensor），电源（Chargers、DCDC、LDO、POE、Driver），接口(CAN、Isolator、USB、PHY、RS485&amp;232、HDMI)等。</p> <p>2013-2022年: 文晔科技股份有限公司（上市、台资、500强） 先后任华南市场工程处 FAE副理、项目经理。 负责 TI 和 ADI 芯片产品应用推广，具体芯片包括信号链(ANC、ADC、DAC、AMP、DSP、DLP、Sensor)，电源(Chargers、DCDC、LDO、POE、Driver、MOS)，接口(CAN、SerDes、Isolator、RS485&amp;S232、USB、PHY)等。</p> <p>2011-2013年: 深圳华钜芯半导体有限公司（非上市） 先后任研发部 电子工程师、项目主管。 负责杰里（JL）、建荣（Appotech）、全志（Allwinner）音视频芯片方案设计。沟通需求，设计电路，编写控制程序，调试音视频效果，管理项目，推动进度。</p> <p>2008-2011年: 宁波音王集团有限公司（非上市） 先后任研发部 工程师助理、电子工程师。 负责音响产品的电路设计，PCB LAYOUT，音质音效和降噪调试。</p>					
个人素质能力说明及证明材料目录	<p>经过多年工作实践，熟悉电子行业相关流程规范、积累了从研发设计、项目沟通管理、到市场应用推广的相关经验和资源。特别是音频芯片项目，曾服务过多家头部知名厂家，有比较深刻的认知和理解。</p> <p>熟练使用常用办公软件。熟练使用Keil、IAR、PADS、Altium Designer、Cadence等专业软件。熟练使用示波器、万用表、音频分析仪、数字电源、等仪器仪表。普通话流利，英语能应对日常交流和阅读编写。</p>					

公司认定理由	<p>1. 技术背景符合 熟悉市场行情及应用，熟悉设计流程（前端设计、验证、后端物理实现）。理解制造工艺（CMOS、BCD工艺节点、FinFET/GAA架构、制程区别及成本差异）。理解封装技术（Wire Bonding, Flip-Chip, Chiplet, 2.5D/3D封装），及相关性能、尺寸和成本等。</p> <p>2. 具备市场洞察与商业敏锐度 有丰富的应用和市场推广经验，确定产品参数和市场定位，深度拆解竞品芯片（Die面积估算、成本分析、性能实测），合理控制成本（晶圆成本、封测成本、良率预估），并制定价格策略，计算投入和产出。平衡芯片毛利率。</p> <p>3. 产品定义与规划能力 已规划推动我司AXS2045/AXS2050 (2x40-70W高性能D类功放芯片)量产，并做了前期的市场推广，市场反馈良好。另外定义了AXS2120/AXS2220（自适应Boost升压K类功放芯片），AXS2820(高性能Line Driver/耳放)等型号，并推进导入研发。规划了AXS2215(2x25W 高性能中功率D类功放芯片)，AXS2540(高性能带DSP数字功放芯片)等型号。</p> <p>4. 供应链与项目管理 及时沟通，选择合适的供应商，应对晶圆厂与封测厂产能波动，积极备货，并合理控制库存。把控项目评审、Tape-out，芯片封装、CP/FT时间节点。</p> <p>5. 跨部门协同与客户沟通 积极沟通研发，采购，销售与客户。有较强的团队沟通合作意识，用数据说话，压缩进度时，提供充分的商业理由。针对关键大客户，亲自拜访沟通，做产品推广，协助推动完成参考设计与调试，解决量产问题。</p> <p>6. Sales赋能与FAE管理 编写芯片中英文规格书，制作销售推广PPT，将复杂的技术优势，转化为能听懂的商业价值，培训销售团队，并管理安排FAE技术工作。</p>
公司审核意见	<p>同意</p> 

说明：将每名骨干人员的证明材料复印件，在公司网站和内部公告栏或显眼的位  
置同时公示至少五个工作日。