

坚持市场化经营，提供客户高品质的产品和服务。

2、 来宾问：介绍一下公司工控类产品的情况？

潘一德：公司在家电主控芯片领域属于国际领先，其中白电主控芯片已与欧美日国际品牌大厂进行市场化竞争；小家电主控芯片的主要竞争对手主要来自韩国、台湾的上市公司。

公司持续在白色家电主控、电机控制及智能电表领域扩大市场份额。今年前三季度，随着家电智能化应用的增加，公司在家电应用市场的产品导入项目数量增加、变频空调主控芯片也有客户新增设计导入，导入后的未来一段时间内，这些产品就有机会逐步转化为订单的增长，因此公司对于营运上保持乐观看法。但是影响市场因素的很多，客户从产品导入到量产的时间也是有快有慢，也存在很多不确定性。

国内部分客户对公司工控单芯片的接受度不断提高，更多的品牌客户与公司积极开展了广泛的合作。公司在家电主控芯片领域已经大量实现进口替代，公司将持续在自身专注的市场领域稳步提高芯片国产化率。

工控单芯片产品开发、导入及客户验证的时间长，市场稳定性高，产品的生命周期长，有的产品可以超过 10 年。公司将在存量市场中取胜，芯片在技术创新、市场地位、产品质量及性价比等方面赢得了市场综合竞争优势。

3、 来宾问：公司锂电产品为何导入进度较慢？

潘一德：由于对整机厂来说，芯片的成本占比不大，品牌客户对芯片的更换意愿度不积极，公司芯片在二级市场已有了合理的占比。锂电池本身就是涉及产品的安全考虑，因此品牌客户在采用新的锂电池管理芯片供应商就更显得谨慎。

随着手机快充应用的普及加速，锂电池管理芯片的准确计量的需求提高，更高比例的高端手机会用到锂电池计量芯片，以前一些手机使用软件计算电池容量，可能无法满足快充高端手机厂的规格要求。锂电池管理芯片在大品牌客户端已经开始实现小量销售，包含手机及笔记本电脑，锂电池的其他应用还在增加，整体管理芯片市场仍处增长期。公司很多产品有验证周期长、导入周期长的特性，这是障碍也是其他后进者的进入门槛。

4、 来宾问：AMOLED 产品线的研发情况？

潘一德：公司早期就已投入研发显示屏驱动芯片，有了一定的技术积累。子公司

	<p>推出的 FHD AMOLED 显示驱动芯片自去年三季度末进入量产，迄今累计实现销售已经超过千万元，今年 4 季度计划推出 AMOLED 显示驱动芯片的新产品，将有助于提高子公司在 AMOLED 显示驱动芯片的销售额。产品目标市场主要针对国内厂商。公司产品的品质、功耗和可靠度都能满足面板厂的需求。</p> <p>公司针对的目标市场是国内的 AMOLED 面板厂，随着国内的 AMOLED 面板厂生产良率提高，产能将逐步释放。在 AMOLED 产业链中，显示驱动芯片是必须的核心技术产品，展望未来有非常大的市场商机。</p> <p>5、 来宾问：公司产品的内核使用情况？</p> <p>潘一德：公司现有芯片一般采用 8 位内核较多，公司非常注重产品品质和可靠性，对国内客户有就近服务的优势，在技术创新、市场地位、产品质量及性价比等方面赢得了市场综合竞争优势。</p> <p>公司的智能 IOT 产品及变频空调控制芯片是 32 位内核产品，随着家电 wifi 功能需求的增加，大家电也需要采用 32 位内核。公司的 32 位变频空调解决方案，已经得到客户的设计导入。</p> <p>6、 来宾问：公司近二个季度订单情况及明年一季度的情况如何？</p> <p>潘一德：公司产品一般是以销售预测定产，订单能见度大概为 1 个月，也会备货一些有稳定销售的产品，一般维持 4 个月的库存，经销商一般会有半个月的备货以满足市场的需要。第四季度一般还是家电生产的旺季。</p> <p>公司会积极把握国内市场持续发展及面对市场变动的新的挑战等核心主题，制定公司的发展策略，以追求可持续的长期稳健增长作为目标，产品市占率份额的提升会有一个过程。</p> <p>7、 来宾问：公司第二大股东为何要减持？</p> <p>潘一德：公司第二大股东 Win Channel Ltd. 是公司的发起人之一，不参与公司管理，纯财务投资人，此次减持主要是由于自身的资金安排需要。</p>
附件清单	
日期	2019 年 12 月 5 日