

证券代码：300184

证券简称：力源信息

## 武汉力源信息技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 公司调研 <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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议交流</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国元证券研究所-贺茂飞（研究员）、刘堃（研究员）、王舒磊（研究员）、李雪峰（研究员）；交银施罗德-郭斐；深圳市远望角投资管理企业（有限合伙）-翟灏（行业研究员）；北京鼎萨投资有限公司-刘寻峰（研究员）；中海外钜融资产管理集团有限公司-陈之恒（研究员）；嘉实基金管理有限公司-赖礼辉、韩阅川；瑞新（北京）资产管理有限公司-杨湘云（研究总监）；上海盟洋投资管理有限公司-祝天骄（研究员）；上海见龙资产管理合伙企业-郜全亮（投资总监）；深圳景泰利丰投资-邹军辉（研究员）；建信人寿保险股份有限公司-何子为（投资经理）；纯达基金-李强（研究员）；创金合信基金管理有限公司-李晗（基金经理）；华安-胡宜斌（基金经理）；万家基金-周实（研究员）；中银国际证券投资部-宁宁（高级经理）；金元顺安-李杰（固定收益及量化部执行总监兼基金经理）；上海元昊投资-柴逸飞（研究员）；上海顶天投资-解茹（投资经理）；民生加银-吕丹（投资经理助理）；深圳市前海圣耀资本投资管理有限公司-杨皓（研究员）；中信建投证券股份有限公司-王智勇（投资总监）；上海枫池资产管理有限公司-孙关世禧（交易员）；汇瑾资本-江泽川（研究员）；华泰柏瑞基金管理有限公司-和磊；富荣基金管理有限公司-李延峥；北京源乐晟资产管理有限公司-孙金成（助理研究员）；华商基金-郑军（投资经理）；富唐资产管理有限公司-王凡（研究总监）；广东宝新资产管理有限公司-闫鸣（副总经理）；杭

	<p>州青士投资管理有限公司-吴嘉诚（董事长）；北京瑞颐投资管理有限公司-方何（总经理）；上海名禹资产管理有限公司-王益聪（投资总监）；Mirae Asset-唐皆丰；北京遵道资产管理有限公司-杨增飞（副总经理）；中欧基金-尹苓；华润元大-张彩霞；NTF Asset 新同方资管-杨涛（财务总监兼风控）；中国人保香港资产管理有限公司-王楠（研究员）；海富通基金-谈必成、范庭芳；深圳市景泰利丰资产管理有限公司-何少（投研副总监）；创迈投资管理有限公司-李伟（总经理）；兴全-翟秀华（基金经理）；宝盈基金-陈卓苗；中银基金-袁哲航（研究员）；光大保德信-陈飞达（研究员）；长盛基金管理有限公司-刘旭明（基金经理）；国信弘盛-杨嘉（研究总监）；华泰资管-杨帆；同晟投资-张珊（副总经理）；信达澳银基金-李博（行业研究员）；上海允文资产管理有限公司-孙志华（总经理）；长城基金管理有限公司-陆杨（研究员）；华富基金-王帅；融通基金-何博（投资经理）；国泰-徐毅梁（投资经理）；华泰保兴基金-符昌铨；诺德基金-黄伟；深圳悟空投资管理有限公司-陈向东（研究员）；东吴基金-江耀堃；朱雀基金-张劲骐；上海传融投资有限公司-王一迅（副总裁）；国泰元鑫-吕达明（研究员）；进门财经-付超</p>
时间	2021年6月2日下午3:30-4:30
地点	无
上市公司 接待人员姓名	<p>董事、副总经理兼董事会秘书 王晓东</p> <p>副总经理兼投资总监 廖莉华</p> <p>武汉帕太 COO 邵伟</p> <p>深圳鼎芯 COO 陈列</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、请介绍一下公司目前各块业务情况。</b></p> <p>回复：2021年一季度公司销售收入27.5亿元，净利润7027万元，较去年同期增长27.52%，今年行业景气度较高，不论是从公司基本面还是未来发展来看，公司经营比2020年均有所改善。</p> <p>力源本部主要以销售ST（意法）、ON（安森美）等欧美产品线的主动器件产品为主。此外，公司专门成立力源半导体全资子公司，前期摸索阶段推出自研芯片EEPROM和SJ-MOSFET，为公司积累和锻炼了研发团队，并逐</p>

步跑通了半导体芯片从设计到制造的各个环节，下半年，将会推出自研的 Cortex M0 的 MCU 芯片。公司二十年前成立之初就是以代理推广 8 位微处理器 MCU8051 系列产品起家，也是 ST（意法）MCU 产品的代理商，对 MCU 产品的应用市场非常熟悉，借着国产替代的东风，结合公司多年积累的销售优势，下半年，公司自研 MCU 产品将会推向市场。

公司全资子公司武汉帕太主要客户分布在手机通讯、汽车、家电和其他四大块，主要代理被动器件产品线有 MURATA（村田）、ROHM（罗姆）、OMRON（欧姆龙）、JAE（航空电子）等，同时是 SONY（索尼）的摄像头传感器国内最重要的代理商，也是索尼和村田都在国内的头部代理商。索尼 2020 年度销售额主要以华为为主，由于华为受到美国制裁，销量下降，2021 年，oppo 和小米起量了，一定程度上弥补了华为销售额下降造成的损失，2021 年汽车行业增速明显。

公司全资子公司深圳鼎芯主攻国产产品线的技术型分销商，是国内外多家著名芯片原厂在中国区域最重要的技术型代理服务提供商之一，代理包括华为海思、思特威（Smartsens）、上海移远、兆易创新（GigaDevice）、中兴微、武汉新芯、思立微、楼氏电子（Knowles）、埃赋隆（Ampleon）、铠侠（KIOXIA）等原厂的电子元器件，形成了突出的代理原厂线优势。产品覆盖物联网 M2M、无线通信、安防监控、智能电表、工业及新能源等领域。

近几年，各子公司不断根据市场未来发展方向及自生优势相结合，引入新的代理产品线。

另外，公司全资子公司南京飞腾国内电能计量仪表行业具备技术影响力和发展潜力的解决方案提供商之一，主要经营电力行业相关业务，包括：智能电能表方案的推广和基于该方案的芯片和程序的销售、电力线载波模块的应用、电能表用外置断路器、SMT 代工业务和数据采集系统产品的销售。

**2、公司持有云汉芯城股权比例是多少，其业务与公司有何差异？目前他们上市进度如何？**

回复：目前公司持有云汉芯城 10.25% 股权，是云汉芯城单体第三大股

东。云汉芯城主要是做电子元器件电商零售业务，其上游主要是整合上游各个国际头部代理商和部分原厂，以客户数量多，客单价小，多批次的中小订单为主，自 2020 年疫情开始，下游小量客户从线上采购芯片频次比之前提高很多，采购习惯发生了变化，这两年加速发展。云汉芯城于 2021 年 2 月进入 IPO 辅导阶段。

**3、公司作为 MURATA（村田）MLCC 产品的代理商之一，请分析一下 MLCC 缺货情况。另外，MURATA（村田）的客户大部分都是头部终端、大客户，这部分终端客户都拿不到主芯片，那主芯片是如何分布的？**

回复：MURATA（村田）的策略较为保守，同时也根据实际情况在进行调整，在缺货的情况下，交期拉长，要求代理商控制接单情况。此外，由于东南亚疫情爆发，马来西亚封国，导致部分原本不缺的产品如电感、磁珠等交期也开始拉长。

上游原厂存在客户分级的情况，按照坐席制来进行产品分配，在产能不足的情况下，不会将所有产品全部都供给下游某家头部客户，而是会按照一定比例进行分配，就会存在每家客户都只能拿到部分产品，但每家都会有缺货的情况。

**4、请分析一下市场上主芯片缺货的原因？**

回复：一是疫情开始后，海外一些上游原厂比较悲观，但是国内疫情影响并没有如海外原厂预计中减少那么多；二是大型终端客户，部分行业头部企业受美国制裁及考虑后续可能的风险影响大量囤货，数量甚至以年计算；三是，晶圆厂逐利，向毛利率较高的产品倾斜，如汽车，导致其他芯片的产能受到挤压，形成连锁反应，原本不缺的产品也开始缺货。

半导体供应链主要从三个方面来看，第一个是源头的供应端、第二个是最终客户端，第三个是生产端。

从供应端来看，晶圆产能预计要到 2022 年年底扩产结束，供应才不再存在问题，目前主芯片的生产受到晶圆短缺、封装测试产能不足的制约。

从最终客户端来看，新能源汽车，5G 等市场带来芯片需求增大。

从生产端来看，由于市场缺货，产品价格趋势上涨，许多终端客户会将需求往前提，在一个生产商无法满足订单的情况下，会另寻其他生产商，放大了订单量，导致其库存增加。但是从产品完备性来说，由于元器件不齐全，导致生产商又无法进行有效生产。

**5、5G手机目前性能上与4G手机无明显优势，销售量不及市场预期，若后续需求下滑，加之明年年底扩产完成，市场需求是否会下滑？**

回复：目前，我们可以发现，封装厂从风险考虑，要保证后续长期订单足量才会考虑去扩产能，因此目前扩产较慢。缺货对中小代理商及中小客户会有一定的负面影响，对本公司这样大的头部代理商反而有益。一方面，公司上游芯片原厂和下游客户较为优质，在缺货情况下可以增加销售，另一方面，公司经营多年，信息较全面，还可以提升公司存货周转率和公司资金的利用率。经过这次的市场教育，假设后续市场需求下滑，大客户更会考虑供应链的稳定性，不会像中小客户那样砍单。此外，本次缺货，公司下游终端客户改变了不备货零库存的策略，会进行风险性备货，特别是工业类客户，会进行持续性备货，保证库存在一定水平，当极端情况出现时，可以有较长时间来缓冲。

**6、后续如果关键芯片产能缓解后，客户手中的库存齐套化，哪些产品会成为第一个引起齐套化的关键品类？市场景气度是否会转头向下？**

回复：目前市场上缺货的第一代表是MCU，MCU影响范围最大，覆盖面最广，以ST（意法）MCU交货情况为例，短期内缺货问题不会解决，如果MCU没有解决，就算其他产品缺货情况缓解，也很难做到齐套化。

从整个市场来看，下半年不会像上半年那么乐观，公司的上游芯片原厂和下游客户较为优质，会选择性向优质客户供货，此外，缺货使得公司周转率上升，客户依赖性提高，缺货后，头部代理商更受上游芯片原厂和下游客户青睐。

**7、在产品涨价情况下，对分销商来说是否有利好？**

回复：公司作为头部代理商，产品涨价对公司有利。公司与上游原厂和下游客户长期合作，会提前为缺货做准备，联动上游原厂为下游客户做风险性备货，还能提升公司存货周转率和公司资金的利用率。此外，缺货情况下，供应链的有序和稳定更加重要，公司也与客户抱团取暖，共同渡过本次缺货潮。公司有健康稳定的销售模式，产品涨价周期里，对中小客户而言，代理商的价值更加凸显，对公司毛利率利好。

**8、请分析一下供应链上各方的库存情况、主动器件和被动器件的库存情况。**

回复：这个问题比较复杂，要从多个角度来看。

主动器件：

从客户来看：一般客户备货目标 1-6 个月备货、一些核心芯片可能以一年目标备货。

从代理商来看，囤货存在风险，因此较为谨慎，目前库存水平不高，处于一个安全性水平，保障客户急需产品的及时供应。

从贸易商来看，正在做库存的释放，主要是由于下半年市场行情还不明朗。

整体来看，大部分的库存都集中在客户端。

被动器件：

从通讯行业来看，5G 手机销售情况不及预期，对应的生产减少，但由于前期缺货时下游终端客户抢占市场资源，因此通讯行业客户库存应该较多，代理商库存由于客户已经提货，因此库存正常。

从汽车行业来看，目前来看，汽车类芯片是市场上最缺的产品，因此客户端和代理商端库存水平均较低。

从家电行业来看，由于每年都可以预测到季节性波动，因此客户端和代理商端库存水平均正常。

从其他行业来看，有部分产品缺货，但整体来看库存水平较为正常。

**9、除了 MCU 之外，是否还有其他芯片处于较为缺货的状态？**

回复：除 MCU 外，市场上部分电源芯片、模拟信号链芯片，存储芯片如 DDR3 等、用于新能源汽车上的功率器件如 IGBT 等、模拟芯片等、传感器、WiFi 芯片等都存在缺货情况。

**10、电源芯片专业性比 MCU 更强一些，对于缺货的影响范围是否主要集中在一些特定领域？**

回复：电源芯片种类非常多，有几万个料号，可能一个料号缺货，整个产品就无法生产，就会影响到很多领域。

**11、电源芯片缺货是否是因为产能因素？**

回复：主要是交期问题，目前国外交期大概 40 周左右，国内电源芯片约 10-20 周，交期变长，由于电源芯片的特殊性，无法用其他品种替换，导致缺货。

**12、现在国外部分厂商交期延长，那国产芯片的交期及出货量情况如何？**

回复：头部原厂也存在缺货情况，主要是因为国外原厂产品缺货，下游客户转向国内原厂下订单，导致国内原厂也存在缺货情况。此外，国产原厂的产地大多都在国内，可选的晶圆加工厂和封测厂并不多，且扩产较慢，因此国产芯片也在涨价且交期变长。

**13、请问目前市场芯片提价情况如何，传导到终端客户后，终端客户的容忍程度如何？**

回复：目前来看，正规渠道的产品普遍提价 10%-30%，部分产品提价 50%，相较于代理商来说，贸易商的产品涨幅更高。但是对于终端客户来说，如果上游供应商涨价幅度过高，会导致客户提货量减少，因此并不是所有的产品都涨价，涨价幅度在可接受范围内。

**14、目前手机出货量不及预期，请问第三季度手机出货量是否会有所**

	<p><b>改善？手机销量下降是否会释放产能，对汽车行业的缺货能否有所缓解？</b></p> <p>回复：目前大部分手机厂商下调了预期手机出货量，主要原因有：第一，现阶段的 5G 手机较 4G 手机性能并未有明显的提升；第二，由于疫情影响，消费力度下降，手机销量下降，提货减少会释放部分产能用于汽车行业，但是汽车行业缺口较大，今年内无法缓解。</p> <p><b>15、请问一下家电市场缺货情况如何？</b></p> <p>回复：家电行业的产品有部分缺货，如 MLCC、三极管等。虽然市场上有部分缺货，但是本公司能保障客户的需求，主要原因是家电生产主要受到季节波动的影响，生产预期高，实际上的生产可以满足预期，因此市场上缺货对家电行业无较大影响。</p> <p><b>16、IoT 产品市场缺货情况如何？</b></p> <p>回复：用于 IoT 主要是蜂窝、WiFi 等芯片，目前市场上也处于缺货和涨价状态，主要原因是上游厂商、晶圆代工厂及封测厂更愿意优先供应汽车芯片，汽车芯片订单都是长周期，且毛利率较高，挤压了 IoT 产品的产能；此外，晶圆厂多次提价，部分 IOT 芯片公司没有加单晶圆厂，导致没有产能。</p> <p><b>17、本次缺货预计未来缓解情况如何，对下游终端客户有什么影响？</b></p> <p>回复：目前来看，明年年底新增的晶圆产能会投产，关键芯片缺货问题解决后，缺货潮会得到缓解，今年下半年到年底主要看需求，目前看不会有明显的缓解。下游终端客户中，对于龙头终端客户而言，在缺货情况下，能拿到的货相较于其他中小终端客户要更多一些，库存压力没有中小终端客户大，但缺货对于中小终端客户而言不乐观，很有可能无法拿到产品，导致无法生产。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 3 日