

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：2021-004

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	浙商证券-蒋高振、赵洪； 光大保德信-陈飞达； 中海基金-王泉涌； 混沌投资-孙宁； 天弘基金-张磊、周楷宁； 上投摩根-黄进； 招商产业基金-何怀志。
时间	2021年6月24日—28日
地点	无
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书 王晓东 副总经理兼投资总监 廖莉华
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下公司目前各块业务情况。 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%；今年芯片行业景气度较高，不论是从公司基本面还是未来发展来看，公司经营比 2020 年均有大幅改善。 公司业务主要有电子元器件分销，自研芯片，电力行业的方

案、终端产品及代工三大块业务。

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，公司专门成立全资子公司力源半导体，前期摸索阶段推出自研芯片 EEPROM 和 SJ-MOSFET 系列产品，为公司积累和锻炼了研发团队，并逐步跑通了半导体芯片从设计到制造的各个环节。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，目前也是 ST（意法）MCU 产品的本土最大代理商，对 MCU 产品及其应用市场有非常清晰的了解，借着国产替代的东风，结合公司多年积累的销售优势，目前，力源半导体公司最新自研的第一颗 32 位 MCU 芯片已经流片成功，计划七月份开始在部分客户进行测试，四季度进入小批量量产。

公司全资子公司武汉帕太主要客户分布在手机通讯、汽车、家电和其他四大块业务，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 年度销售最终客户主要以华为为主，由于华为受到美国制裁，公司 2020 年四季度对其销量下降，2021 年 OPPO 和小米起量在一定程度上弥补了华为销量下降造成的损失，另外，2021 年高毛利的汽车行业增速明显。

公司全资子公司深圳鼎芯是主攻国产产品线的技术型分销商，也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是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，主要包括：智能电能表（芯片解决方案）、载波通信模块、智能断路器、GPRS 通信模块、数据采集器、数据集中器等产品的研发、生产、销售与服务以及 SMT 代工业务，同时拓展能源互联网领域的新能源汽车和电子产品代工业务。

2、公司自研 MCU 目前的进展情况如何？

回复：公司自成立之初就开始做 MCU 的推广和销售，是国内最早将国外 8051 单片机引入中国的代理商，先后代理多家国外知名品牌 MCU 产品，从 8 位到 32 位，对 MCU 的产品以及市场有非常深刻的认知。公司目前自研的第一颗 32 位的 MCU 芯片目前已流片成功，近期正开始发给部分客户进行客户端测试，预计第四季度小批量生产，后续还有其他型号的 MCU 会陆续推出。

此外，公司分销业务产生的利润可以作为自研芯片业务的现金奶牛，为公司自研芯片的发展提供强有力的资金支持。

3、请问公司自研发 32 位的 MCU 芯片都用在什么设备上，适用于那些行业？

回复：MCU 微控制器的应用场景十分广泛，是大量智能化创新设计的基础。常见的应用包括且不限于如下领域：安防监控、电动自行车、电表、燃气表、水表、手持设备、电子标签、血氧仪、血糖仪、白色家电、物联网、办公电器、玩具、电脑外设、无人机、机器人、智能制造、智能交通、智能楼宇、汽车（公司目前暂未涉及）等行业。

4、市场缺货和涨价对公司影响？

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。

5、公司持有云汉芯城股权比例是多少，其上市进展如何，经营情况如何？

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。云汉芯城于 2021 年 2 月进入 IPO 辅导阶段，上市时间要根据辅导及审核要求来定。自 2020 年疫情开始，下游小量客户采购习惯发生了很大变化，线上采购这两年加速发展，下游小量客户从线上采购芯片频次比之前提高很多，其经营情况同比去年有显著的提高。

6、关注到公司前后三次实施回购方案均用于注销并减少注册资本，请问后续公司是否持续回购？

回复：回购股份并予以注销注册资本是公司的长期策略，既是对公司未来发展前景的信心和对公司内在价值的认可，也可以有效维护广大投资者利益，增加投资者对公司的信心。

7、公司未来长远方向定位是什么？

回复：公司长远方向定位为自研芯片与分销业务双轮驱动，相辅相成，协同成长。分销产生的利润好比自研芯片的现金奶牛，

	<p>不断驱动自研芯片的研发投入。自研未来除了本身贡献盈利，自研 MCU 芯片通常都是客户产品的核心平台，销售 MCU 主芯片的同时还有利于带动其它代理的诸如电源管理芯片、接口芯片、数模转换芯片、DC-DC 芯片等周边元器件及被动元器件的销售。</p> <p>8、半年度报告什么时候披露，业绩会怎样？</p> <p>回复：半年度报告将在七月底披露，由于今年行业景气度提升及汽车行业向好，上半年公司业绩同比有较大幅度增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 28 日