

国民技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系 活动类别	<input 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 及人员姓名	<p>现场参会：天风证券骆奕扬、前海开源丁超凡、招商基金牛洪乾、平安基金朱春禹/翟森、展博投资陈俊斌、广发基金段涛、博时基金柏正奇、国信资管林照天、东方阿尔法尹智斌、China Alpha Peter Wang、达蓬资产王玉杰、望正投资马力、南方基金郑晓溪/陈卓/陈思臻、摩根华鑫李子扬、华泰证券资管钱堃、信达澳银冯明远/徐聪/齐兴方、宝盈基金张戈/陈金伟/张天闻/李健伟/赵国进/张仲维/肖肖、长乐园资本张小仁、大成基金李磊、中泰证券胡杨/徐嘉诚、广发资管陈耀波、国信证券陈彤、招商证券曹辉/卢志奇、守正基金滕书文/王翼、广发电子叶秀贤、广发证券蔡锐帆、百嘉基金黄超、铭远投资韩跃峰、悟源资产杨晓东、誉辉资本黄健、红土创新基金王尚博、金友创智史献涛</p> <p>线上参会：安信证券马良、博时基金李昂、泰康保险邹志/陈弘毅、中银基金曹娜、富国基金曹晋/孙权、浦银安盛朱胜波、兴银基金高鹏、信诚基金杨柳青/吴振华、泰达基金崔梦阳、财通基金谈必成、华泰保兴符昌铨、金元顺安徐勇、永赢基金张海啸、东吴基金江耀堃、华夏基金史琰鹏、国泰基金张阳、招商基金张林、新华资产耿金文、汇添富李灵毓、长江资管施展、南方基金邹寅隆、LMR 资本应豪、昆仑健康保险徐赛、天弘基金张磊、天弘基金周楷宁、交银基金白家乐、平安基金季清斌、泰信基金董季周、景顺长城张雪薇、国寿安保黎晓晖、中海基金王春涌、新华基金陈磊、光大永明刘奇、国金基金吴志强、太平资产马姣、光大保德信陈飞达、长信梁浩、圆信基金马红丽、国金通用曾萌、兴业全球涂围、华富王帅、钦沐柳士威、华宝兴业基金贺喆、上投基金韩允健、广发基金陈韞中、太平基金田发祥、中欧基金尹苓、招商基金陈西中、海富通王经纬、申万菱信许翰天、光大保德信魏晓雪、泉汐投资于苏龙、诺安基金陈衍鹏、国泰</p>

	基金林小聪、国泰基金王琳、安信证券何鹏程、太平洋证券曾博文、广发电子耿正、方正证券吴文吉、中泰证券张欣、浙商电子蒋高振、华西电子王臣复、广发基金赵古月、银河郑巍山、创金合信周志敏、中金资管杜渊鑫、浙商赵洪、博时肖瑞谨、交银基金郭斐、博时基金赵易/齐宁/郭晓林、昆仑健康周志鹏、盘京投资王莉、国投瑞银吉莉、前海开源魏淳、鸿道投资郑伟、东证资管周云、前海人寿刘远程、西部利得邢毅哲/陈蒙、鹏华杨鸿达、招商基金王若擎、万家武玉迪、华安谢磊、南方卢玉珊、南方基金黄春逢/罗安安、泰信吴秉韬、中信保诚基金张弘、东证资管张伟锋、诺德基金孙小明、平安资产徐进、天弘王威、中信建投资管徐博、创金合信郭镇岳、华夏基金高翔、鹏华基金胡博、先锋基金曾捷
时间	2021年6月29日 14:00-16:00
地点	深圳总部3层多功能厅
公司接待人员姓名	董事长、总经理孙迎彤，副总经理、董事会秘书叶艳桃。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司 RCC 芯片与 NFC 芯片相比的竞争力体现？目前产品市场情况？未来增量领域预估？</p> <p>答：（1）RCC 技术是公司自主研发的限域通信技术，采用 2.45GHz 频段，并创新解决了信号穿透手机及距离控制问题。在技术上具有先进性，可以不依赖于手机内置，仅依靠 SIM 卡即可实现短距离通信。鉴于其安全性与便捷性，取得了一定进展。但由于使用了 2.45GHz 频段，不是通常使用的 13.56MHz，需要对受理环境进行改造。</p> <p>（2）近年来社会环境、人们消费和支付形式有了较大的变化，RCC 的应用环境也发生了变化。尤其二维码的出现，其不借助硬件实现支付功能，既不需要 NFC 也不需要 RCC。</p> <p>（3）RCC 基于自身安全芯片属性，目前其应用范围和领域主要集中在需要较高安全等级的应用中，目标市场在专用领域。公司认为 RCC 技术更适合在需要强安全身份认证的场景中推行相关的应用。</p> <p>2、年报及问询函显示，公司过去几年投入了较多时间、精力和资源在 MCU 芯片上，请公司介绍对 MCU 产品的布局规划、对 MCU 产品的发展预估以及目前产能情况，谢谢。</p> <p>答：（1）正如公司近年定期报告所述，公司聚焦“通用+安全”产品及市场战略，围绕安全技术、射频技术以及 SoC 技术三大核心技术，形成三大产品线：安全芯片产品、射频产品以及通用 MCU 产品。（2）截至目前，MCU 产品市场仍主</p>

要为国际芯片跨国企业供应，本地芯片企业份额较小，有较大发展空间。公司将持续投入技术力量，布局 32 位高、中、低端全系列、全产品线 MCU 产品。（3）关于产能问题，今年全球芯片产能不足问题突出，公司和友商一样面临着供应紧张情况。上游 Foundry 和封测厂，特别是 Foundry 扩产难度大、周期长，预计供应紧张情况仍会在一定期限内持续。公司在产能问题上会全力以赴、尽可能争取。

3、请问公司 MCU 产品相较于竞争对手，公司产品的优势和特点？

答：在 MCU 产品市场，国际芯片厂商产品占绝大多数，国内也有一批芯片企业销售 MCU 芯片。国民技术选择这一赛道主要是综合考虑了自身产品和技术基础以及研发能力。与竞品相比应该可说是各有特点。

公司 MCU 产品的特点可以归结为几点：（1）宽产品线、高覆盖面。目前在售的 70 多个型号以及今明两年即将完成的几个产品平台，将覆盖 32 位 MCU 从低端到高端的绝大多数应用场景，更好满足客户不同产品需求。（2）具有低功耗的特点。（3）采用 40nm 先进工艺制程。（4）带有安全的功能属性。

4、请问公司与 Ambiq 公司的合作方向、产品和盈利模式？

答：Ambiq 是公司早年参与投资的一家美国企业。其自身进行过多轮融资，目前公司持有 1.27% 的股权。该公司致力于低功耗产品以及可穿戴设备和产品，如智能手表。因其部分产品使用到公司低功耗蓝牙技术 IP，双方有相关合作。

5、低功耗的 MCU 在公司的 MCU 产品业务里，毛利率如何？

答：产品功耗不会直接反应在毛利率上，主要还是看产品的应用场景。有源系统（如空调）中客户对于低功耗 MCU 需求较小，但是无源系统（如表计类产品），客户关注 MCU 产品的功耗。售价和毛利需要具体产品具体分析。

6、公司 MCU 客户目前导入情况如何？缺货对于公司产品市场是否利好？目前公司主要有哪些客户？

答：公司 MCU 产品已经在多家行业龙头客户成功导入，已签约 40 余家代理商（截至 5 月底数据）。MCU 具有较高的产品依赖度，虽然缺货对于客户导入提供了良好的机遇，但客户对芯片的要求没有改变，特别在未来产能释放后，产品性能是决定性因素。公司目前的研发基于客户需求，希望能

够带给客户超越原产品的使用体验。目前公司 MCU 产品基本进入主流市场及品牌，公司向华为的产品销售供货也已获得 BIS 许可。

7、请介绍公司可信计算产品。据了解，Windows 11 对基础硬件有较高的要求，这是否会对公司安全等相关芯片销售产生影响？

答：可信计算芯片（TPM/TCM）是公司的优质业务，长期以来保持较高市占率以及毛利率。国外 TPM 应用较为广泛，国内市场容量相对有限，公司可信产品营业收入相对有限；目前公司 TPM 产品客户均为行业内知名厂商，如微软、联想等。公司的战略是努力将可信计算产品打入国际市场，新一代的产品正在进行国际认可的相关安全认证。由于疫情原因，此项工作有所迟延。Windows11 在可信计算领域会否有较大推动，还需进一步观察。

8、公司产品竞争优势对比华大的产品如何？

答：各家优秀的芯片企业有着深厚的技术能力，在产品定义、产品研发等方面都有自己独特的优势，很难直接简单作出评对比。在未来市场发展的过程中，各企业将越来越体现在综合能力的竞争。

9、公司目前在通用 MCU 产品的布局是什么情况，以后是否有进一步开发新产品内核的计划？

答：目前公司 MCU 产品集中在 M0 和 M4 内核，均为 32 位 MCU 产品，基于 M7 内核的产品正在研制过程中。

10、目前产能紧缺，公司是否会根据市场因素来调整产品价格？

答：目前公司结合市场因素适度调整自己的产品价格，以使公司毛利率保持在一个合理的区间，目前缺货是行业普遍状态，公司更加注重着眼长远，期望与合作伙伴建立长期的友好互助的战略合作关系。

11、可否简单介绍斯诺未来的发展计划以及预期，公司对斯诺的投入计划？

答：负极材料为公司的两大主营业务之一，新能源具有优秀的行业前景。斯诺发展曾面临巨大的困难，目前生产经营形势逐步好转。斯诺在内蒙古的石墨化产能是具有一定的优

势，如果公司能够与浦项化学在关键事项上达成一致，对斯诺的发展具有积极影响。

12、斯诺与浦项化学合作？与浦项化学的合作是否有具体的合作时间点？

答：（1）中国市场的负极材料主要是采用人造石墨，浦项化学负极材料主要以天然石墨技术为主，斯诺在国内人造石墨领域具有一定技术优势。（2）受到疫情影响，双方人员往来不便，对双方合作进程有一定影响，公司将会在确定相关合作事宜后及时披露。

13、公司产品主要使用哪些规格的生产工艺？

答：公司使用了 90nm、55nm、40nm 工艺研发生产了不同类型的芯片产品。

14、公司是否希望继续保持双主业，或者考虑未来出售斯诺实业股份？

答：公司决策始终立足于公司利益最大化，所做出的决策以符合公司股东利益为先导条件。公司看好新能源领域的发展预期，同时集成电路是公司最核心的主营业务。

15、请公司介绍一下斯诺实业的客户开发进展？

答：目前包括天津力神、国轩高科等大客户已经导入成功，宁德时代等客户处于导入阶段。

16、公司 MCU 进入了哪些标志性大客户？

答：MCU 具有较广泛的应用领域，主要客户为中小型客户，未来销售占比应该也是中小客户更大。公司针对重点客户采取直销模式，中小客户领域主要采取代理商方式；公司进入了一些大客户，比如华为、大疆、宁德时代等。

17、目前公司是否有充足产能规划？

答：公司主要的生产代工企业为台积电、华虹宏力、UMC 等企业，目前与合作伙伴积极沟通，尽可能争取更多的产能规划。目前的产能紧缺为全行业产能紧缺，整体交货周期延长。生产制造企业相关生产设备的交付周期也有很大程度的延期，扩产需要一定周期，未来上游产能供应情况仍存在较大的不确定性。

	<p>18、公司供给宁德时代和大疆的产品分别为哪种类型的产品？ 答：公司供给上述两家的都是公司的 MCU 产品。目前供给宁德时代用于 BMS（电池管理系统），供给大疆用在手持云台等产品。</p> <p>19、如果公司实现股权激励目标，各产品收入占比具体是什么比例？ 答：未来公司收入各产品占比有较大的不确定性，预计 MCU 产品会达到公司芯片类业务营业收入 60% 以上。</p> <p>20、去年营业收入去除可信计算剩余 1.2 亿元左右，其中 MCU 营业收入占比如何？ 答：去年是 MCU 市场销售的第一年，也处于公司新旧产品交替的周期内，整体销售数量以及销售金额不高，公司认为前述相关数据参考价值有限。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 29 日