

证券代码：301099

证券简称：雅创电子

上海雅创电子集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 采取现场结合线上腾讯云会议形式_____
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金 彭民、光证资管 李行杰、兴业证券 刘权、浙商证券 赵洪、广发证券 王亮、海通证券 华晋书、悟空投资 钟腾飞、递归基金 于良涛、国金证券 郑弼禹、刘研雪、太平基金 田发祥、钧犀资本 藏源渊、开源证券 曹旭辰等 136 位投资人。
时间	2021 年 12 月 8 日 15:00-17:00
地点	上海市闵行区春光路 99 弄 62 号
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：樊晓磊 PowerIC 产品经理：胡勇 证券事务代表：付龙君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021 年 12 月 8 日（星期三）本次投资者关系活动以现场结合线上召开的方式进行，公司与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的主要问题进行了答复：</p> <p>主要交流内容如下：</p> <p>1、 公司主业发展汽车电子行业的原因？</p> <p>答：公司主要聚焦汽车电子行业，这是在公司不断发展壮大过程中有意的取舍行为，公司初创阶段主要做贸易为主，2008 年转型做代理分销，在 2010 年前后，当时手机、家电及汽车等市场呈爆发式增长，管理层当时也在思考一个问题：市场机会那么多，我们如何更好地服务客户？如何体现公司的价值？而不仅仅是简单的产品买卖。经过艰难慎重的抉择，选择深耕汽</p>

车电子行业，并以“成为汽车电子细分市场最有影响力的合作伙伴”做为公司的使命，同时投入大量的人力、时间等。汽车电子市场在整个半导体行业占比虽然仅有 10%，但汽车电子的生命周期长，更新迭代速度没有消费快，汽车电子分销商需要更加侧重于技术服务，与电子元器件供应商合作更加紧密，为下游客户在产品测试、认证、选型、设计等方面提供更多的服务。以技术服务获取订单，一旦进入汽车供应链体系，整体业务更加稳定。在逐步发展深耕公司汽车电子业务的过程中，根据市场和客户需要，公司开展了为客户提供系统解决方案的技术服务，直接收取技术服务费。在设计方案过程中，将自己代理及研发的产品设计到方案中，在客户采纳相关的系统解决方案后，也同时会带动代理及自研产品的销售额，起相辅相承作用。

2、自研 IC 团队 60 人的人员岗位的结构？公司如何激励自研 IC 团队成员？IC 团队人员的扩充是如何计划的？在韩国主要招聘员工的标准是什么？

答：30 名 IC 设计人员，其余为 AE、FAE、运营、销售人员等；为了更好地激发 IC 设计团队的工作积极性，巩固 IC 设计团队的人员稳定性，通过公司的持股平台上海硕卿企业管理中心（有限合伙）对韩国 IC 设计团队给予一定的股权激励；电源管理 IC 属于模拟芯片，IC 设计人员的经验积累程度对所设计产品的技术水平和整体性能起到了至关重要的作用，公司还计划招聘具有丰富经验的 IC 设计工程师 30 名左右。

3、IC 业务主要的销售方式？各区域的销售占比是多少？

答：目前 IC 业务主要销售的国家区域是中国和韩国，在国内，因为公司深耕汽车电子行业多年，拥有丰富的客户资源，在汽车照明和座舱电子领域以直接销售为主，也有部分代理分销。韩国采取的是以代理分销模式为主。从销售区域看，之前韩国销售占比较高，2019 年至今，国内销售的占比逐年上升，目前韩国和中国的销售额以基本持平，未来预计国内销售占比

将超过 50%。

4、公司自研芯片的产品定义是完全由韩国团队来定义的么？

答：公司拟进入一个新的产品领域或者研发一款新的产品时，首先进行产品调研，以客户的需求为导向，进行市场分析，根据分析结果来判断是否可以定义新品，新品定义是由市场及研发部共同完成，而非仅靠韩国团队。

5、最近公司股价波动异常与并购事情是否有直接关系？

答：股价波动与该事项没有直接关系，该事项目前处于筹划阶段，且公司已严格按照相关法规做好内幕信息管理工作，尚未签署任何协议，存在较大不确定性，公司将根据该事项的进展情况及时履行信息披露义务。

6、公司和吉利之间都有哪些合作？

答：公司在分销业务、系统解决方案及自研 IC 业务与吉利均有合作，公司代理的 LED、存储器、被动器件等和自研 IC 产品主要通过 Tier1 或 Tier2 来进行供货。

7、公司代理的产品和自研 IC 是否会发生冲突？

答：公司自研的芯片种类在代理的品牌中并未涉及，不会发生冲突。

8、公司如何看待自研 IC 的产品增速？

答：公司的自研 IC 芯片目前仍属于发展阶段，对员工的考核指标为研发芯片的速度，公司会加大设计人员的数量来拓展自研 IC 的产品种类。

9、公司的电源管理 IC 是否在 BMS 上有布局？

答：目前不涉足。

10、公司自研管理 IC 替代的是国外厂商进入国内客户，是凭借价格优势么？

答：现阶段公司 IC 的销售价格与对手之间的差距不会很大，TI 平均产品毛利率为 60%，MPS 平均产品毛利率 50%-60%，公司产品的平均产品毛利率为在 38%-40%之间，芯片的出厂价格不会有很大差距，主要原因为国外竞争对手的成本较低。受

国外疫情反复，晶圆加工厂减产，加之受国内政策性影响，国内 IC 产业正在逐步推行进口替代，自主品牌车厂也积极响应国家号召，芯片测试、认证流程时间大大缩短，加快芯片进入速度。

11、 韩国团队当时为什么未把 IC 业务做大，公司在短短两年之内可以将销售额做大？

答：2015-2018 年韩国团队属于研发投入期，2019 年收购该团队时，仅有汽车大灯调光电机和暖通空调驱动 IC 且国内市场并未量产，公司基于自身的资源优势，将产品推进国内市场并实现量产。同时，公司拓宽产品品类，定义相关产品如 LED 驱动 IC、DC-DC、LDO 等，以更好的拓展中国市场。

12、 分销业务毛利率增加是因为涨价导致的么？

答：主要是产品结构的变化，主要为 LED 灯珠、汽车被动器件增速较快，拉高整体毛利率水平。

13、 公司 IC 晶圆的供货情况如何？

答：公司今年 95%的晶圆均来源于高塔半导体，同时与韩国的东部电子洽谈晶圆的合作，在今年第四季度已经开始陆续供应。

14、 介绍一下公司外购技术和设备的情况，自研 IC 是否需要 Tamul 的技术授权？

答：技术、设备属于直接买断，归属于公司所有，无需进行授权。

15、 汽车自主 IC 的客户中，Tier1 和车厂的占比分别为多少？

答：公司的自主 IC 一般通过 Tier1 或 Tier2 进行芯片的供应，除非是车厂有自己的工厂，否则不会和车企进行直接交易。

16、 公司的 LDO、LED 驱动 IC 属于技术比较简单的芯片，国内也有其他行业的芯片设计商打算涉足，为什么公司的产品推进的这么顺利？核心原因是什么？除 AEC-Q100 认证之外，还有其他原因么？

	<p>答：每个公司的发展历程不同，公司深耕汽车电子领域多年，对下游客户需求较为了解，合作过程中积累了稳定的客户资源，且公司的销售及服务能力较强，在推广产品较后进入者有先发性优势；除 AEC-Q100 认证，不论国内或国外厂商，更倾向于选择已成功量产的产品进行测试应用，进行车厂认证，属于行业壁垒。在今年缺芯潮政策性的引导下，国产芯片厂商和整车厂有进行推广合作的契机，基于公司部分芯片已在部分车型上实现量产，拥有一定的技术经验和成功案例的积累，且公司芯片的 PPM 值（百万零件不良率）较低，公司产品已经具备竞争优势。综上，目前公司自研 IC 产品处于较领先的地位。</p> <p>17、 公司未来的发展方向和展望。</p> <p>答：公司未来三年仍会沿着现有的代理分销和自主研发协同发展的计划。代理分销业务：深耕汽车电子行业，在汽车照明、汽车座舱及汽车被动器件市场中，围绕客户需求充分发挥公司技术服务的优势，进一步增加分销产品的销售额，扩大市场占有率，实现分销业务的稳步增长，该业务是稳定利润的来源。同时不断扩大研发投入，丰富自研 IC 产品的品类及型号，充分发挥公司在汽车电源管理 IC 中的先发优势，进一步打开国内市场，成为国内汽车电子领域内电子元器件分销领先者，力争在电源管理 IC 领域内取得一定的突破。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 12 月 8 日