

投资者关系活动 主要内容介绍	第一部分：董事会秘书张志飞先生对公司前三季度的基本情况进行了介绍： 公司 2021 年前三季度实现营业总收入6.58亿元，同比增长41.70%。实现归母净利润2962万元，同比增长116.29%。2021 年前三季度公司紧抓疫情后市场复苏机遇，将销售终端需求与研发、供应资源有效连接；同时将产品上市节奏与品牌推广投入的资源紧密结合，提高投入产出比，在努力提升营业收入的同时，合理管控产品成本和运营费用，进一步提升了业务运营效率。另一方面公司有效加强信贷和存货管控，信用减值损失和资产减值损失较去年同期大幅减少，以上原因综合导致归属于上市公司股东的净利润较去年同期实现扭亏为盈。 第二部分：自由交流环节主要问答 问题 1：请介绍下北京芯能的核心业务及主要产品？ 答：北京芯能为模拟芯片设计公司，专注于 Mini/Micro LED 显示驱动 IC 及模组研发。面向行业相关客户销售 Micro LED 显示驱动、Mini LED 显示驱动、压力触控三大类 IC 及模组产品，同时提供相应解决方案及技术服务。芯能现阶段主营产品为 MiniLED 显示驱动 IC 及模组产品。MiniLED 显示驱动主要应用于直显及背光两个领域。直显产品主要供应给各类常见室内外商业显示大屏、专业显示大屏及会议室大屏等。背光产品主要应用电视机、笔记本电脑、车载显示屏等领域。Mini LED 直显驱动芯片及背光驱动芯片产品均已完成流片，具备量产能力并与多家客户进行产品导入、联合研发等技术及商务合作。 问题 2：北京芯能的核心技术及竞争优势体现在哪些方面？ 答：北京芯能核心团队在芯片设计拥有多年的技术积累，在模拟驱动类芯片设计开发方面有丰富经验，特别是在
-------------------	--

Mini/Micro LED 主动式驱动技术上处于领先地位，是目前全球能提供 Mini LED 主动式显示驱动芯片产品的几家公司之一，也是国内首家同时拥有直显+背光 Mini LED 主动式显示驱动芯片产品的公司。

问题 3：公司如何看待 Mini LED/Micro LED 行业的发展前景？

答：传统 LED 行业具有渐进式特征，在新型 LED 显示技术不断迭代下，逐步从小间距 LED 显示延伸到 Mini LED、Micro LED 等更高显示技术领域。目前，Mini LED 背光应用已开始进入小规模量产阶段，背光应用在终端厂商的带动下将率先实现规模化商用，Mini LED 成为 LED 显示发展新趋势，即将进入大规模放量阶段；而未来巨量转移技术的攻克，必将加快 Micro LED 的商业化进程。高清显示需求逐步提升 Mini LED/Micro LED 产品的渗透率，相关产品市场份额将提高；伴随着关键技术突破和成本下降，Mini LED/Micro LED 下游应用领域将不断拓宽，对 Mini LED/Micro LED 驱动 IC 的需求势必不断增加。目前，我国已发展成为世界集成电路产业的制造基地，我国制造企业在全球的影响力和话语权不断增强，集成电路产品面向全球市场，显示驱动 IC 产品市场需求总量保持较高水平。

问题 4：目前北京芯能的主要客户有哪些？

答：北京芯能在国内外已有客户积累并与客户进行联合产品验证及导入，包括了大多数的重点行业巨头客户，如三星、LG、TCL、海信、聚飞科技、利亚德、雷曼光电、易美芯光等；已与近 30 家客户形成合作，其中约 10 家客户已经完成第一批订单采购，约 10 家客户已签署合作谅解备忘录。

	问题 5：目前北京芯能的收购进展如何？预计何时能并表？ 答：目前公司已支付完成首期股权转让款，正在按照协议约定有序开展交割工作。截至目前，标的公司正在办理因外商投资企业股权变化导致的“外转中”手续，其后再办理因新设交易架构导致的 FDI（外商直接投资）手续，这两项均是根据国家外汇管理相关规定办理的必要手续，也是本次交割的前提条件。前述手续预计在年底前完成有些困难，但公司将会尽力推进。交割完成后就能并表。 问题 6：公司户外用品业务与芯片业务协同性体现在何处？ 答：公司董事长及高管团队具备丰富的科技行业履职背景，对 Mini LED、Micro LED 显示驱动芯片行业发展趋势进行了详尽的研究论证，未来将整合资源，赋能促进北京芯能未来发展；同时，上市公司将自身成熟的管理制度和经验融于北京芯能的业务管理中，进一步提升管理效率和能力，提高经营业绩。北京芯能目前的团队专注于技术研发，缺少国内市场开拓等经验，上市公司的管理经验可以和芯能团队实现互补。同时，充分利用公司股东、董事会、管理层的资源，积极开拓国内市场和开发客户，实现并购后的有效整合和价值。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 12 月 14 日