上海芯导电子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2023001

	7mg J. 2025001
	☑特定对象调研 □分析师会议
投资者关系活	□媒体采访 □业绩说明会
动类别	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观 □其他
参与单位名称	宝盈基金; 东吴证券、上银基金、国君资管、泰信基金
时间	2023年2月7日 3:30-4:30;
	2023年2月17日 3:00-4:00
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事、副总经理 陈敏; 财务总监、董事会秘书 兰芳云; 高
	级产品经理 王明和;证券事务代表 闵雨琦;证券事务专员
	江璐璐
	问答环节:
	1、 请问公司芯片库存变化情况,渠道、终端库存情况
	如何?
	受益于公司的备货策略,公司库存基本保持相对稳定。
	2、公司如何看待2023年总体手机市场情况,以及今年
	上半年公司订单变化?
投资者关系活	2023年手机市场预计会有一个逐步企稳的过程,上半年
动主要内容介	总体市场行情还需要看第二季度的情况。
绍	公司一直以来都通过持续研发投入, 开发迭代新的技术
	平台,不断推出高性能的产品,来满足客户的应用要求,并
	逐步实现国产替代。在继续深耕消费类电子、网络通讯、安
	防、工业等领域的同时,公司也在积极将产品延伸到其他领
	域,在汽车、新能源等领域积极拓展。
	3、公司总体去年前三季度毛利率比较稳定,请教下原
	因?

一方面,公司通过市场开拓积极拓展产品相关领域增加 高毛利率产品的销售收入,另一方面,公司不断研发创新来 优化产品性能,同时还对供应商的结构进行优化来不断降低 产品成本。

4、在晶圆厂产能利用率下滑的背景下,公司的代工费价格是否有变化趋势?

去年整体代工价格相对比较平稳。也存在部分晶圆代工 厂价格有稍微回调的情况。

5、以去年四季度来看,公司 ESD、TVS、MOSFET 等产品结构如何?今年结构变化如何?产能和产能分配如何?

TVS 约占整体销售的 60%多, ESD 约占 TVS 的 90%, Mosfet 大概为 20%, IC 产品占比有一定增长。

6、公司 DC-DC 产品 22 年研发情况和 23 年市场导入情况?

公司重视高性能电源 IC 产品,2022 年已进行多款 DC-DC 的开发,已有产品在客户推广验证。

7、 超结 MOS 和 IGBT 公司研发进展如何?公司觉得怎么理解自身新产品竞争力?

公司超结 MOS 产品正在研发中,目前处于流片阶段。 IGBT 处于版图设计,工艺流程搭建阶段。公司相关产品首 先在性能上做超低 Rdson 的产品,并建立自主技术平台,可 以覆盖更广泛的应用环境,推广并提供技术服务支持,在客 户的老项目寻找替代机会,新项目寻找设计机会。

8、公司逆变器市场需求情况和客户导入情况?

公司光伏逆变器相关产品,如 MOS、SBD 和保护类产品正在积极推广中,部分产品已处于验证测试阶段。在 48V 5KW 户用储能系统中,公司产品已经通过客户验证,等待客

户项目正式试运营;同时,公司也在根据客户参数需求定制 开发光伏逆变储能应用的 MOS 产品。

9、公司是否考虑往 IDM 走,业务端? 另外资本端是 否考虑并购?

未来,随着公司的规模的壮大,不排除存在往 IDM 模式 发展的可能。公司已参与北京光电融合产业投资基金,优化 了公司投资结构,进一步加强上下游重点企业的战略合作关 系。同时,围绕公司的战略发展方向,公司在积极寻求与公 司技术、产品、业务等协同性好的优质上下游资源,充分调 研并科学、审慎地进行投资项目的可行性分析。后续如有相 关事项,请留意公司在指定法定信息披露媒体披露的公告内 容。

10、公司核心团队组建情况及后续规划?

公司组建了组织和人才发展中心,争取基础好、肯学习、 有激情的年轻人才,争取精业务、懂管理、干实事的专业人 才;以点到面建立部门管理制度,搭建绩效管理体系,完善 优秀人才晋升渠道;落地推行总经理办公会制度,集中力量 解决问题,整合资源攻克目标。

2023年1月,为进一步完善公司法人治理结构,建立、健全公司长效激励约束机制,吸引和留住公司优秀人才,充分调动其积极性和创造性,有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力,公司制定了2023年股权激励计划。

2023年2月,公司全资子公司芯导科技(无锡)有限公司正式运营,公司核心团队也迎来了重要伙伴,具有丰富经验与广泛资源的原华润微总经理、董事长王国平总任公司首席技术顾问,主要协助董事长开展产业布局和制定产品和技术路线,组织与推动战略目标落地。

附件清单(如有)

日期	2023年2月	
----	---------	--