

芯海科技（深圳）股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：

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）		
日期/时间	2021年3月18日 11:00~12:00	地点	公司会议室
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、芯海的创始团队都是从华为出来的，咱们在管理上有什么特点？ 华为的管理体系是很成功的，公司创始人当初在华为的时候也深有感触，我们借鉴了华为经验在芯海推行 IPD 变革并持续迭代。 我们从 2018 年开始聘请了专业的顾问团队和高管进行 IPD 组织变革，打造“以客户中心、成就客户”的流程，通过 3 年的持续变革投入，流程效能增强，组织效率显著提高，客户满意度和员工满意度均有显著提升。IPD 推动芯海组织能力的提升，在与头部客户的合作中，公司团队的项目管理能力获得认可，项目一次成功率不断提升。</p> <p>2、公司对于员工的激励机制是什么样的？ 公司的激励机制分几个部分，主要有薪酬、专项奖励（专利奖、项目奖、突出贡献奖、进步奖等）、年终奖、股权激励，整体薪酬方面在国内相比同行业还是比较有竞争力的。对于尖端人才，公司会充分认可其价值，提供不拘一格的薪酬激励机制和非常有竞争力的薪酬水平。公司非常重视价值观的认同，因为有共同的愿景、价值观的优秀人才聚集，才能持续创造好的经营业绩。</p>		

	<p>3、公司同时布局 ADC、MCU 两条赛道，是基于什么背景？ 公司经历 18 年的发展，我们并不是靠单一产品生存的，公司经历了重点领域突破、再到多产品多场景拓展的过程，未来仍将持续通过内生和外延加快发展。公司从成立之初就是做 ADC 面向工业市场的，由于当时国内的市场并不向国产芯片打开大门，我们在精确测量的消费领域优先实现国产替代，后来把芯片向小家电、消费电子、工业和汽车等领域扩展。在发展过程中，我们发现 MCU 的需求很大，公司发展高可靠性 MCU 技术平台，公司产品不断升级优化，在定制、通用板块都不断取得突破。通过这么多年的技术积累和沉淀，芯海的 ADC 和 MCU 都非常有竞争力，我们也进入了很多头部客户，未来仍有持续增长潜力。</p> <p>4、公司比较看好的方向主要有哪些？ 我们是全信号链芯片设计公司，应用领域非常广，我们属于小芯片大市场，跟很多应用领域比较单一的公司不太一样。公司战略聚集主要在三个方向，一个是健康测量与 AIOT 方向，包括智能健康测量设备如人体成份分析仪、手表手环（如 PPG 等）、TWS 耳机等；第二个方向是模拟信号链方向，包括环境监测如 PIR(红外检测)、工业测量、汽车电子等；第三个方向是 MCU 方向，这个应用领域就更广了，当前市场 MCU 供应形势非常紧张，可以看出需求的旺盛。我们通过这么多年的技术积累、平台搭建、人员能力的提升，随着芯片行业国产替代趋势，公司会抓住市场机遇，积极在各应用领域不断的扩展。</p> <p>5、公司主要技术优势有哪些？ 我们是一个平台性公司，积累了很多 IP、平台，可以很快适用市场的需求。当前 IOT 连接数快速增长带来边缘感知+智能需求，叠加国产替代需求强烈，芯海科技具有 ADC 和 MCU 双平台优势，当前已经进入头部客户，有望快速响应市场。</p>
附件清单 (如有)	
以下为本次活动参与人员签字页	

参与单位名称及人员姓名（排名不分先后）	银华基金 刘辉、王利刚
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 卢国建；副总裁 万巍；董事长助理、投融资总监 郑泽科；证券事务代表 吴元；