

首先由董事会秘书潘一德先生向电子行业分析师及投资法人摘要介绍公司的情况、产品市场和公司未来发展的展望。然后回答了分析师的提问，具体内容见后：

1、 来宾问：中美贸易摩擦对公司影响？

潘一德：美国的贸易对抗清单太广，对我们还是有产生一些不利影响，因为客户本来就有一定比例的终端产品是销往美国的。主要体现在短期冲击上，中美贸易摩擦，让客户对未来市场判断趋于谨慎，减少备货订单，影响公司短期的营运增速。但贸易摩擦，普遍对客户长期加大国产芯片的采购意愿有所鼓励。

2、 来宾问：公司芯片的晶圆代工情况及价格变动对公司毛利率有何影响？

潘一德：公司与晶圆厂有多年合作，稳定增量没有问题。目前晶圆价格定稳定，总体变动不大。

3、 来宾问：格力进入芯片设计行业，对公司有何影响？

潘一德：目前看来没什么影响。公司的 MCU 产品有上百颗，面对服务的是所有厂家，家电厂家如果选择自行研发，需要克服两大难点：1. 自身设计的个别产品市场规模可能不足，因为别的家电客户不会向竞争者买芯片，导致自身投资的芯片设计公司难以实现盈利，一般而言，我们的 MCU 芯片如果累计没卖到千万颗，往往都不挣钱；2. 自己投资的芯片设计公司，产品即使比别人差一点，可能依然必须选择采用，导致长期影响产品品质，甚而影响品牌，三星手机的电池事件就是一个先例。

4、 来宾问：公司为何总是处在取代而不是研发新品？

潘一德：IC 产业其实已经发展成熟，很难有全新的产品。根据中国整体家电行业的市场发展趋势，呈现集中度持续提升及智能家电正在成为新的热点的现象，公司采取集中优势资源服务大客户及质量优先的市场策略，扩展家电主控芯片的市场份额和客户对国产芯片替代进口的意愿加大。公司芯片除了主要以家电主控芯片、锂电池管理芯片为主，属于进口替代产品外，也有研发技术领先的显示驱动芯片。

5、 来宾问：AMOLED 产品线的研发情况？

潘一德：前三季度，OLED 显示驱动芯片的销售同比增长，系因 PMOLED 显示驱动芯片的销售增加，及 FHD AMOLED 显示驱动芯片自三季度起进入量产而新增的销售额。新款 AMOLED 显示驱动芯片的销售，还处于起步阶段，数量不大，但是产品在所切入的市场应用领域颇具竞争力，后续销售量呈现稳步增长趋势的机会良好。

公司持续深植 AMOLED 显示驱动芯片的技术，提升技术力，有信心能把握住国内 AMOLED 产业起飞的商机。产品主要针对国内厂商，公司注重产品的质量。

柔性屏和硬性屏对显示驱动 IC 的技术难度差异不大，AMOLED 柔性屏难度主要是在面板厂的生产过程，驱动芯片可以放置在特殊封装的软板上，再由软板与柔性屏幕相接，因此公司部分开发的芯片既适用于硬性屏也适用于柔性屏。

6、 来宾问：公司锂电池管理芯片情况？

潘一德：公司的产品线中以锂电池管理芯片的销售同比增速最快，产品的应用场景持续增加。公司持续积极向品牌手机、电动自行车大厂、笔记本电脑及家电推广的成效逐步显现。锂电池管理芯片的技术门槛较高，公司自 2007 年起即开始投入锂电池管理芯片的研发，历经十余载，长期埋首深耕锂电池管理芯片领域的技术。迄今，公司的产品已经在业界建立良好的声誉，并得到诸多大型合作厂家的认可，公司也是唯一在该领域有效实现突破海外国际大厂垄断局面的国产芯供应商。锂电管理芯片主要竞争对手是 TI。锂电池管理芯片可进行进口替代的市场空间还很广阔，市场自身也在增长。

7、 来宾问：请介绍公司家电产品的经营情况？

潘一德：家电主控芯片销售额约占公司销售总额的一半，公司客户对家电主控芯片的需求在历经 2017 年的快速增长后，2018 年前三季度则呈现相对平稳的情况，由于国内房地产市场紧缩及中美贸易发生摩擦，部分客户受终端需求趋势不明朗影响，采购备货心态自二季度底起转趋保守。公司在家电主控芯片领域，持续积极开拓市场，努力进行产品推广，争取客户更多产品型号的 design-in。总体而言，新增 design-in 的数量，比去年同期增加明显，积蓄了未来公司在家电主控芯片市场持续扩大市场份额的动能。

8、 来宾问：公司前三季度库存增加的原因？

潘一德：公司库存增加的主要是上半年的采购订单较多，采购的都是长期一直有稳定销售的产品，各方面的产品都有，都是不会有滞销疑虑的产品。

9、 来宾问：公司物联网研发情况？

潘一德：公司投入研发物联网产品研发已有 3-4 年，现在部分微控制器已有用 32 位内核及低功耗的蓝牙开发出的芯片，会用于消费类的物联网、可穿戴产品，产品已用于健康医疗的无线血压计。

10、 来宾问：公司大股东减持情况？

潘一德：大股东减持是否减持是其自身决定，与公司业绩没有关联性，也不会对公司正常经营产生影响。现行法规对增持的限制要求也多，时间窗口很小。如果是偶尔的减持一些，长期影响并不大。以前的经验也告诉我们，公司长期的投资价值，还是反映在公司自身的经营结果。

11、 来宾问：公司为何总是用很多闲置资金购买银行理财，有没有考虑过更激进一点的经营方式？

潘一德：公司购买的是无风险银行理财产品，主要是为了提高闲置资金收益，有充足的流动资金才可以适时的满足当公司有加大投资或策略合作需求时使用。

12、 来宾问：公司的配息策略的情况？

潘一德：为了更好地回报股东，让全体股东共同分享公司发展的经营成果，如果没有其他策略性规划，公司配息总金额占上年度经审计的合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率一般会在 30%以上。

13、 来宾问：公司为何看待大陆 IC 产业的发展前景？

潘一德：中国经济高速发展一定会引发集成电路产业的不断壮大，公司看好国家对集成电路产业的政策支持和市场的发展空间。

公司是家电主控单芯片的国产芯片领军企业，受益于我国已发展成为全球最大的家电、电子产品制造基地，而且国家政策上积极支持芯片国产化，公司在家电领域的市场份额持续增长。公司的锂电池管理芯片的销售也因为应用更为广泛，增长快速。公司坚持自主研发核心技术，充分发挥贴近国内客户的优势，在技术创新、产品质量及性价比等方面赢得了市场综合竞争优势。

14、 来宾问：公司电表产品的情况？

潘一德：公司对于智能电表主控芯片持续投入研发，销售主要以外销电表为主，近几年外销智能电表的市场规模增长较好，优势在于单芯片的计量加主控，在海外此芯片的性价比很高。公司持续积极投入研发，争取把握住国网电表规格变动的机会切入国网市场，国网电表规格变动的的时间已经延后到 2019。公司芯片可应用于智能三表。

15、 来宾问：公司芯片是否有通用性？

潘一德：公司产品有一定的通用性，但是针对特定的产品应用会特别合适，公

	<p>司会根据市场的需求持续投入研发，产品可用于许多领域。</p> <p>16、 来宾问：介绍一下公司的留才策略？</p> <p>潘一德： 公司是以人才为主的知识密集型公司，公司的核心竞争力是研发人才，公司采用复合式的多项激励留才措施，以维持人才的稳定。设立研发项目奖金，充分与员工的贡献相结合的激励机制。</p>
附件清单	
日期	2018 年 11 月 30 日