

证券代码：300327

证券简称：中颖电子

中颖电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号 2020-010

投资者来访类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观																
来访单位名称及人员姓名	<table border="1"><thead><tr><th>来访人员姓名</th><th>公司</th></tr></thead><tbody><tr><td>方竞</td><td>信达电子</td></tr><tr><td>罗国</td><td>信达电子</td></tr><tr><td>翁强</td><td>汇添富基金</td></tr><tr><td>杨璟</td><td>汇添富基金</td></tr><tr><td>李灵敏</td><td>汇添富基金</td></tr><tr><td>张东伟</td><td>徐星投资</td></tr><tr><td>马帅</td><td>徐星投资</td></tr></tbody></table>		来访人员姓名	公司	方竞	信达电子	罗国	信达电子	翁强	汇添富基金	杨璟	汇添富基金	李灵敏	汇添富基金	张东伟	徐星投资	马帅	徐星投资
来访人员姓名	公司																	
方竞	信达电子																	
罗国	信达电子																	
翁强	汇添富基金																	
杨璟	汇添富基金																	
李灵敏	汇添富基金																	
张东伟	徐星投资																	
马帅	徐星投资																	
时间	2020年8月28日																	
地点	公司会议室																	
上市公司接待人员	潘一德、徐洁敏																	
投资者来访主要内容介绍	<p>首先由董事会秘书潘一德先生向分析师摘要介绍公司的情况、产品市场和公司未来发展的展望。然后现场回答了提问，具体内容如下：</p> <p>1、来宾问：能否展望一下公司的产品线？</p> <p>潘一德：公司的主要产品，长期趋势处于朝正面发展的方向，国内部分客户对公司工控单芯片的接受度不断提高，更多的品牌客户与公司积极开展了广泛的合</p>																	

作，公司在家电主控芯片领域已经大量实现进口替代，公司将持续在自身专注的市场领域稳步提高芯片国产化率。受海外新冠疫情流行影响，生活及厨房家电出货量则会有所上升。白色家电厂商采用国产芯片的意愿提高，公司的芯片已用于定频空调、冰箱、洗衣机量产，变频空调主控芯片也有客户新增设计导入，导入后的未来一段时间内，这些产品就有机会逐步转化为订单的增长。

2、来宾问：公司新产品将从 8 位转为 32 位 ARM 架构，对开发条件有何影响？

潘一德：公司现有主要量产产品是采用 8 位，新产品多采用 32 位的 ARM 架构，根据经销商的需求，一般采用内嵌闪存架构，产品的规划要多为客户的使用着想。开发工具都是由公司自行研发后提供给经销商及客户。经销商可以利用此平台进行再次开发，为客户更多的工程服务支持，也更有利于市场开拓及小客户培育。

3、来宾问：公司稳定发展的原因是什么？

潘一德：公司主要产品为工业控制级别的微控制器芯片，工控单芯片产品开发、导入及客户验证的时间长，市场稳定性高，产品的生命周期长，有的产品销售可以超过 10 年。国内小家电品牌客户大多都是公司的客户，主要都是上市公司。公司将在存量市场中取胜，芯片在技术创新、市场地位、产品质量及性价比等方面赢得了市场综合竞争优势。

4、来宾问：公司采用经销商模式，如何保证产品的销售？

潘一德：公司属于轻资产型的公司，产品销售较大比例是卖断给经销商再销售给客户，大多数情况下，公司直接提供大客户工程服务，小部分显示驱动芯片采用直销。经销模式，在 MCU 芯片设计业是常见的模式，可以藉由经销商提供客户更多的工程服务支持，也更有利于市场开拓及小客户培育。通过经销商销售可以有较加速公司产品的推广，并有效管理回款账期。

5、来宾问：公司芯片是否属于通用性？

潘一德：公司芯片和欧、美、日竞争者采用通用型产品做法不同，公司秉承本土化、差异化的经营理念，强调贴近客户，深刻理解专业应用领域用户的需求，公司主要专注于细分市场，开发行业订制的 ASSP 产品，集成外围分立元器件，降低 BOM 成本；和国内新兴崛起的竞争者相比，公司产品在可靠性、品牌认可、供货能力等方面具有一定优势。

公司产品靠长期的技术积累，形成了一些特定的 IP 模块，公司会根据目标市场的特定领域，投入芯片研发，因此产品会对某些特定的应用较为合适，但是也具有一定的通用性，也会被客户用在不同产品。

6、 来宾问：公司产品线的经营策略是什么？

潘一德：持续开拓家电市场，提高白色家电控制芯片市场份额，持续专注推广变频空调芯片；锂电池管理芯片，在手机及笔电应用领域积极切入一线品牌市场，开拓动力电池应用；AMOLED 显示驱动芯片力求及时推出迎合主流市场需求的产品；完善智能家居产品布局，加大 IIOT 投入；着眼长期布局，公司已经正式投入汽车电子领域，近几年都是研发投入期，主要研发车身控制 MCU 部分。公司现有空调控制、变频控制、马达控制、锂电池管理等芯片相关技术积累，长期的技术延伸方向很适合汽车电子领域。

7、 来宾问：介绍一下公司产能布局和毛利率低的情况？

潘一德：芯片的制造工艺都是成熟的，在供应链产能总体产能吃紧的情况下，受限于工程因素，有时会难以迅速做出调整。公司将深入进行供应链产能布局优化，关注长期产能规划，完善产品产能布局保障，满足中、长期持续发展需求。

由于产品组合变化，且客户议价压力在供应链产能总体产能吃紧的情况下难以转嫁，公司总体的毛利率同比略有下滑。

AMOLED 显示驱动芯片，主要市场为韩系及台系厂商所主导，有单一产品量大，毛利率偏低的市场特性，目前公司的产品应用覆盖面还比较小。随着市场需求的趋势不断增加，展望未来有非常大的市场商机。

8、 来宾问：快充应用对公司有何影响？

潘一德：随着手机快充应用的普及加速，锂电池管理芯片的准确计量的需求提高，主要表现为可靠性、内存容量、加密性能等要求的提高，更高比例的高端手机会用到锂电池计量芯片，以前一些手机使用软件计算电池容量，可能无法满足快充高端手机厂的规格要求。公司的锂电池管理芯片已经在业界建立良好的声誉，并得到了越来越多的大型品牌客户认可和导入，预计自下半年起，由于品牌手机、笔电市场的逐步上量及动力电池领域市场及应用的进一步有效扩展，锂电池管理芯片的销售增速将会提升。

	<p>9、 来宾问：介绍一下公司 IOT 产品的优势？</p> <p>潘一德：公司收购的 WiFi 团队已在研发新的产品，主要以低工耗，高兼容，高可靠，传输距离长为主。这是公司在工控、家电、家居、健康医疗等细分市场发力迈出坚实的一步，是公司 IIoT 战略布局的重要一环。公司结合已有蓝牙低功耗组网互连的无线通讯技术及产品，强化在智能家居及物联网领域的战略布局，增强企业核心竞争力。由于 WiFi 芯片的单价比家电 MCU 高很多，待产品完成开发后可望给公司开拓更广大的业绩成长空间。</p> <p>10、 来宾问：公司研发团队是否稳定？</p> <p>潘一德：公司是以人才为主的知识密集型公司，核心竞争力是研发人才，公司目前的研发人员是靠自身培养和招聘有经验的人员。公司会稳步扩充公司的研发团队，公司采用复合式的多项激励留才措施和利润中心的考核方式，人员比较稳定。针对研发人员，有参与计划的奖金、专利奖金、年度绩效奖金、不定期的推出限制性股票激励……等。有 7 成员工在公司已经服务 5 年以上。</p>
附件清单	
日期	2020 年 8 月 28 日