

证券代码：300672

证券简称：国科微

湖南国科微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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_____
参与单位名称及人员姓名	平安基金、诺德基金、嘉实基金、华宝基金、国泰基金、天风证券、长江证券、光大证券研究所、国海证券研究所、深圳展博投资管理有限公司、北京志开投资管理有限公司、银华基金、世纪证券、国融基金、海通证券、机构投资者广深、东方基金、富国基金、中邮创业基金、中海基金上海耀之资产管理中心、鹏扬基金、恒大人寿保险、浙江米仓资产管理有限公司、渤海汇金证券资产管理有限公司、宝盈基金、国融基金、东亚前海证券、上海弘润资产管理有限责任公司、上海七曜投资管理合伙企业（有限合伙）、上海中域投资有限公司、上海混沌投资（集团）有限公司、兴业银行股份有限公司资产管理部、德邦资产管理有限公司、北京源乐晟资产管理有限公司、上海肇万资产管理有限公司、观富（北京）资产管理有限公司、阳光资产管理股份有限公司、同泰基金、万家基金、深圳丰岭资本管理有限公司、凯石基金、明河投资、大家保险集团有限责任公司、中信建投有限责任公司（资产管理部）、泰康资产管理有限责任公司、上海古木投资管理有限公司、承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）、汇丰晋信基金管理有限公司、前海互兴资产管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、恒越基金管理有限公司、广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司、江海证券、农银理财、广州金控资产管理有限公司、湖南善泽资产管理有限责任公司、海通证券股份有限公司（自营）、中信建投有限责任公司自营、信达澳亚基金管理有限公司、国金证券上海自营分公司、招商基金管理有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业（普

通合伙)、五矿证券有限公司自营、汇添富基金管理股份有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、上海笃诚投资管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、嘉合基金管理有限公司、苏州龙远投资管理有限公司、易米基金管理有限公司、深圳市新思哲投资管理有限公司、北京鼎萨投资有限公司、上海砥俊资产管理中心、西藏源乘投资管理有限公司、复星保德信人寿保险有限公司、上海赋格投资有限公司、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)、信银理财有限责任公司、湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司、海富通基金管理有限公司、上海长见投资管理有限公司、三峡资本控股有限责任公司、杭州宽合私募基金管理有限公司、HV Advisory、上海道翼投资管理有限公司、华富基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、上海赋格投资有限公司、中信证券股份有限公司、上海沔杨资产管理公司、兴业基金、建信养老金管理有限责任公司、深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、火眼投资、汇丰晋信基金管理有限公司、广发基金、深圳宏鼎财富管理有限公司、上海逐流资产管理合伙企业(有限合伙)、国海自营、德邦基金、深圳博普科技有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、红土创新基金管理有限公司、成都万象华成投资管理有限公司、浙江龙航资产管理有限公司、北京宏道投资管理有限公司、同泰基金管理有限公司、杭银理财、北京和信金创投资管理有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、浦泓资产管理有限公司、上海赢动私募基金管理有限公司、红杉资本投资管理有限公司、恒越基金管理有限公司、深圳市金友创智资产管理有限公司、中略投资、五矿证券、招商证券股份有限公司自营部、中云辉资本管理(深圳)有限公司、上投摩根基金管理有限公司、深圳市金友创智资产管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、汇泉基金管理有限公司、恒泰证券零售客户、长城财富资管、东方睿石投资管理有限公司、北京源峰私募基金管理合伙企业(有限合伙)、中泰证券自营分公司、上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙)、国融证券股份有限公司、浙江龙航资产管理有限公司、成都锦悦恒瑞资产管理有限公司、海通证券股份有限公司(自营)、中信保诚基金管理有限公司、景顺长城、东北证券、西藏银帆投资有限公司、中国人保资产管理有限公司(公募)、永赢基金、方圆资

	本有限公司等机构共计 157 名投资者（排名不分先后）。
时间	2023 年 4 月 26 日 21:00-22:00
地点	线上会议
上市公司接待 人员姓名	董事长兼总经理 向平 董事会秘书 黄然
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>在过去的一年，公司凭借新产品在新赛道打开局面，营收连续 4 年创新高，在去年达到 36.05 亿元。虽然净利润相比 2021 年有所回落，但 2022 年因公司限制性股票激励计划确认的股份支付费用总额为 1.02 亿元，对归属于上市公司股东的净利润的影响为 8,768.47 万元（已考虑相关所得税费用的影响）。公司 2023 年一季度营收已达 17.23 亿元，约占 2022 年全年营收的 47.79%。</p> <p>公司营收的增长来自于公司成立 15 年以来对研发的大规模投入，从 2017 年上市至今公司累计研发投入超 15 亿元，2022 年公司研发投入达到新高的 5.07 亿元，相比 2021 年增长约 1.70 亿元，增幅超 50%。</p> <p>公司目前 72% 以上的员工为研发人员。长期的研发投入带来了深厚的内部 IP 和 know-how 积累，在公司所深耕的音视频编解码领域，NPU、ISP 图像处理等核心技术持续迭代，让公司产品能够迅速导入客户，为市场规模提升打好基础。</p> <p>在解码领域，公司 4K 新一代机顶盒解码芯片在 2022 年初推出市场，这款产品可覆盖 IPTV 机顶盒、广电有线机顶盒、卫星机顶盒以及 OTT 等全领域智能机顶盒市场，在 2022 年初量产后，迅速中标中国电信 IPTV 机顶盒集采项目。目前公司解码产品服务了超过 50 家各类运营商，服务近亿户家庭。而在 2023 年 1 月份开标的中国移动 IPTV 机顶盒集采项目中，公司份额超过了 1/3，提升幅度明显。</p> <p>在 8K 领域，公司在 2022 年推出了旗舰产品 GK6525V100。作为率先投入超高清市场的一款可以实现 8K 120 帧/秒、符合 AVS 3 标准并且量产的芯片产品，这款芯片已成功服务于北京冬奥会、春晚等 8K 直播，在百城千屏项目得到了广泛应用。此外，这款芯片也已在 AR/VR 厂家处进行了导入，用于相关的可穿戴设备。</p> <p>在编码领域，公司从进入该市场以来持续深耕，无论是 ISP 技术，还是 NPU 都经历了不断迭代。目前公司的 NPU 已实现前端 IPC 最高 4T 算力和后端 9T 算力。在目前的应用环境下，公司能够更充分接纳大模型算力的赋</p>

能，更快更准确实现推理功能，满足安全、交通、楼宇、金融、司法等多个领域的新需求。

技术积累和产品线完善让公司在 2023 年一季度实现了营收与利润双增长，公司 2023 年第一季度营收超 17 亿元，净利润为 4,506.71 万元，创造了历年单季度营收和 Q1 利润新高。一季度末公司合同负债接近 20 亿元，对存货覆盖率达到 115%；公司存货从 2022 年四季度末接近 24 亿，减少了 6.81 亿元，降幅接近 30%，为企业后续的成本管理和毛利率提升积蓄了力量。

在下游市场景气度方面，公司在已结束的中国移动招标中完成了份额的大幅度提升。除此以外，中国电信、中国联通也有望在 2023 年上半年启动新一轮的招标，伴随安防市场的逐步回暖，公司对于全年营收的增长抱乐观态度。

二. 问答环节

1、去年公司顺利完成了定增融资，也在规划了很多新的方向，包括 NPU、车载芯片等等，先请领导介绍公司总体战略包括今年的展望。

答：2022 年上半年产能紧张，上游成本非常高，是对所有芯片企业的挑战。公司是芯片设计型公司，和制造环节、供应链产能强关联，在这样的形势下，2022 年公司能取得这样的业绩很不容易。净利润不高主要是 2022 年成本太高，股权激励的费用也对利润有所影响。今年一季度 wafer 价格下降，编码等产品的市场价格也有所下调，但幅度较小，另外，公司在一季度消化了大量高价库存，而一季度的利润比往年同期都要好。总体来讲，公司 2022 年和 2023 年一季度都取得了不错的成绩，后续将努力提高毛利率。

从长远来看所处行业，相比传统消费类电子的停滞，新的赛道比如机器视觉、基于 AI 的应用、边缘计算、汽车电子、能源电子等会进入快速增长的阶段，公司新的布局基本会集中在这些快速增长的赛道上。

关于公司的展望，首先，公司产品在安防、机器视觉的应用实际上就是强 AI 的应用。公司通过 AI 赋能机器视觉，能更好地找到市场的切入点，落地应用场景，打造自己的 AI 生态。目前相关产品正在客户处落地，落地之后今年会择机发布嵌入自研 NPU、带算力的相关产品。

同时，目前在编解码领域市场竞争较为激烈，但市场竞争也有利于优势企业脱颖而出。想要在竞争非常激烈的编解码市场脱颖而出，既需要有深厚的技术基础还应具备足够的资金实力。在这个领域，公司极具竞争优势，基于多年的研发积累与定增、经营所获的良好现金流，公司会快速迭代自己的技术和产品，充分发挥较强的成本优势以及供应链资源，提升了公司的竞争力。

总的来说，公司对未来充满信心，无论是自身的战略规划，还是技术迭代、新赛道的开拓，目前均达到了公司理想的预期。

2、AI 未来在多模态学习、图像方面的应用，公司是否会有布局？

答：除了上述公司已涉及的领域外，目前还有部分客户应用在工控领域的安防，这个市场毛利率较高，公司看好这个市场，目前在抓紧进行推广导入。

3、多模态模型对公司 ISP 产品的带动如何理解？

答：ISP 技术是永恒的工程难题，要求灵敏度、清晰度、识别度无限接近人眼，是业界长期努力奋斗的目标。例如在低照度下看不见、看不清等难点，是需要利用这一代 AI 赋去解决的问题，利用多模态可以加快该进程。

4、不同业务落地场景不同，那么 AI 芯片是否存在不同应用场景定制化需求偏多？

答：是的，不同业务落地场景不同，因此不仅需要高超的芯片设计能力，更考验公司的方案团队及软件水平。不同的应用场景需要不同的应用方案，需求的差异化要靠软件、算力、算法的定制化来实现，所以细分市场的芯片可以理解成不同的芯片。但我们所选的每一种应用场景市场规模也是不小的，需求量基本都在百万级以上。

5、在解码领域，公司目前还是以国内市场为主，公司在国内市场份额如何？市场是否会萎缩？公司在解码市场份额目标？公司是否有海外布局？

答：通过与客户沟通、市场调研，公司了解到的是机顶盒市场不会萎缩。第一，机顶盒市场进入了换代阶段，以前的“假 4K”机顶盒已经到了五年以上的生命周期；第二，除了 IPC、机顶盒、网关，作为硬件来推动运营商业务的抓手或热点目前有限。公司认为机顶盒市场在未来几年还是会快速迭代。解码领域竞争者较少，公司的目标是扎实推进，步步爬升，今年年初的中国移动 IPTV 机顶盒集采项目中，公司所占的份额超过了 1/3，未来目标是 50%或更高。

6、公司的 NPU 如何布局？下游主打哪些市场？今年可以看到产品销售吗？

答：公司的 NPU 完全源自自研，通过聚焦边缘计算，提升以下几个核心竞争力：（1）AI ISP，比如在低照度环境下把图像看得更加清楚；（2）提高编解码能力；（3）提升 IPC 等前端处理能力，缓解传输、后端处理的工作压力。

下游主要应用于边缘计算、边缘推理、多场景 AI 应用比如车载应用、工控应用、家用机器人应用等，并推动在传统的安防上进行迭代升级。今年新产品将实现销售。

7、NPU 产品对于后续经营节奏的影响？市场空间展望？

答：公司所有产品线都会嵌入，会快速提高公司编解码能力，例如，4K 产品加上 NPU 后可升级到 8K，完成研发快速迭代。目前市场已进入快速竞争阶段，往后几年不带 AI 的 SoC 芯片市场可能急剧萎缩。

8、从上游供应商角度，如何看待 IPC 复苏节奏？

答：目前海外市场已经先行进入复苏。

公司今年会重点拓展 IPC 在智能化与泛安防领域的应用，包含各种模式识别与 IPC 的车规级的应用，进一步提升市场份额。

9、物联网 2022 年度收入爆发，具体是什么情况？今年有什么目标？

答：公司物联网产品基本还是应用在位置信息、授时等场景，对公司整体营收来说这块业务贡献占比不是特别大。另外，车载也会是公司未来努力的方向之一。

10、公司 AR/VR 产品主要是针对消费电子吗？目前已经到客户导入阶段了吗？

答：是的，主要针对消费电子。公司的合作伙伴主要是 design house，目前正在与合作伙伴一起导入客户。

11、股权激励对今年一季度、全年利润的影响大概多少？

答：公司上一期股权激励的解锁比例分别为 40%、40%、20%。根据测算，2022 年影响最大，今年对利润的影响将会下降。

12、请问公司是否有全年营收预期？请领导介绍公司未来五年规划。

答：从 2021 年以来，公司的营收迎来了快速增长的周期。2022 年，在宏观经济放缓，行业周期下行，贸易争端等因素的影响下，公司取得了亮眼的业绩，并在 2023 年一季度迎来了营收与净利的双增长。公司的目标还是希望保持较快、稳定的营收增速，持续提升企业的发展质量，为各位投资者带来好的投资回报，这是公司目前的规划目标。

公司目前也不断通过制度创新，进一步提高发展速度，近日公司董事会审议通过了核心员工跟投创新业务的管理制度，体现了公司促进新业务发展的决心。

未来公司还是会专注于视频解码、视频编码、固态存储、物联网四大产品线，其中编解码还是主要收入来源。除此以外，公司在 NPU、汽车电子、智能座舱、能源电子等领域一直在积极布局探索，公司在新赛道的布局可能构成未来新的增长曲线。对于未来，公司很有信心。

附件清单（如有）	无
日期	2023年4月28日