

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 2019-011

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 data-bbox="352 857 692 936">来访人员姓名</th><th data-bbox="692 857 1414 936">公司</th></tr></thead><tbody><tr><td>陈平</td><td>海通证券</td></tr><tr><td>尹苓</td><td>海通证券</td></tr><tr><td>周明巍</td><td>标朴投资</td></tr><tr><td>郑郁</td><td>誉丰资产</td></tr><tr><td>刘杰锋</td><td>浩铠资产</td></tr><tr><td>徐再</td><td>富春投资</td></tr><tr><td>谢晓俊</td><td>富春投资</td></tr><tr><td>刘昊聪</td><td>中欧基金</td></tr><tr><td>杨振永</td><td>磐厚资本</td></tr><tr><td>张潇</td><td>顺泮资产</td></tr><tr><td>戴斌</td><td>六禾投资</td></tr><tr><td>李泓纬</td><td>誉华投资</td></tr><tr><td>张俊宇</td><td>华元恒道</td></tr><tr><td>刘体劲</td><td>华元恒道</td></tr><tr><td>王晴里</td><td>雅戈尔投资</td></tr></tbody></table>	来访人员姓名	公司	陈平	海通证券	尹苓	海通证券	周明巍	标朴投资	郑郁	誉丰资产	刘杰锋	浩铠资产	徐再	富春投资	谢晓俊	富春投资	刘昊聪	中欧基金	杨振永	磐厚资本	张潇	顺泮资产	戴斌	六禾投资	李泓纬	誉华投资	张俊宇	华元恒道	刘体劲	华元恒道	王晴里	雅戈尔投资
来访人员姓名	公司																																
陈平	海通证券																																
尹苓	海通证券																																
周明巍	标朴投资																																
郑郁	誉丰资产																																
刘杰锋	浩铠资产																																
徐再	富春投资																																
谢晓俊	富春投资																																
刘昊聪	中欧基金																																
杨振永	磐厚资本																																
张潇	顺泮资产																																
戴斌	六禾投资																																
李泓纬	誉华投资																																
张俊宇	华元恒道																																
刘体劲	华元恒道																																
王晴里	雅戈尔投资																																

	黄进	上海摩根基金
	肖滨	南京证券资管
	李武跃	雷钧资产
	陈颖宇	富兰克林基金
	钟腾飞	悟空投资
	罗洪	长信基金
时间	2019年6月6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投资人及电子行业分析师简要介绍公司的情况、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：公司为何在合肥设立第二总部？</p> <p>潘一德：为满足公司中长期发展需要，需要增加研发人员及实验室的使用空间。公司主要考虑合肥在高校人才、政策支持、产业集聚、下游客户聚集、土地价格及生活成本等有相对的综合优势，所以使用自有资金规划在合肥高新区建设中颖电子第二总部，主要为设立研发中心，营运中心及实验室。实现工控单芯片、锂电池管理芯片、汽车电子的国产替代。目前尚有不不确定性，具体要等公司根据法规程序取得用地后才会比较确定。</p> <p>2、来宾问：公司家电智能化研发情况？</p> <p>潘一德：对于智能家居，公司MCU芯片会预留端口，让客户通过wifi或蓝牙实现家电的互联互通。</p> <p>公司投入研发物联网产品研发已有3-4年，现在部分智能IOT产品已有用32位内核及低功耗的蓝牙开发出的芯片，产品已用于健康医疗的无线血压计。</p> <p>3、来宾问：公司锂电池管理芯片情况？</p> <p>潘一德：锂电池管理芯片的应用场景持续增加。锂电池应用越来越广泛，市场处于增长期，公司推出多款新产品以丰富产品线。主要应用于品牌手机、电动工具、电动自行车、笔记本电脑的锂电池包。由于研发团队在锂电池管理芯片技术的不断</p>	

扎根，产品质量也随之提升，公司的锂电池管理芯片产品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，未来可望进一步有效提升市场占有率。

4、 来宾问：2018 年公司库存增加的原因？

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。

5、 来宾问：AMOLED 产品线的研发情况？

潘一德：公司早期就已投入研发显示屏驱动芯片，有了一定的技术积累。公司推出的 FHD AMOLED 显示驱动芯片自去年三季度末进入量产，AMOLED 显示驱动芯片的销售呈现稳步增长趋势。

6、 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，对我们还是有产生些微影响，但是影响的比例不大，客户本来就有小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。由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，普遍对客户长期加大国产芯片的采购意愿有所鼓励，国内客户对公司工控单芯片、锂电池管理芯片的接受度不断提高。

7、 来宾问：介绍一下工控产品的情况？

潘一德：工控单芯片收入超过 7 成，包含家电、电机、智能电表主控芯片和 IOT 物联网芯片……等。

产品售价及供应商的报价都比较稳定，波动不大，产品销售组合略有优化，毛利率总体变动不大，产品属于工控类产品，长期市场呈现增长趋势。

公司的营业收入受行业景气波动影响自 2017 年下半年起快速增长，惯性冲高到 2018 年第 1 季，导致 2018 年第一季单季的营业收入为当年最高，也是历史最高，这也是公司自 2012 上市以来，首次出现第一季的营业收入为当年最高的情形。由于比较基期偏高，本季销售呈现同比下降，导致单季盈利同比减少。展望 2019 年，公司预期更多的新产品将陆续进入量产，业绩有较大的概率呈现逐季的增长，对于实现全年的业绩同比实现增长，管理层也抱持了较乐观的看法。

根据客户产品的需要，公司现有的 8 位内核产品可取代部分 16 位或 32 位产品。

	<p>公司的智能 IOT 产品是 32 位产品，变频空调控制芯片使用 32 位内核，公司的 32 位变频空调解决方案，已经得到客户的设计导入。</p> <p>工控单芯片产品开发时间长，主要是靠技术积累，非常注重产品品质和可靠性，对国内客户有就近服务的优势，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。</p> <p>8、 来宾问：格力进入芯片设计行业，对公司有何影响？</p> <p>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。</p> <p>9、 来宾问：公司变频空调情况？</p> <p>潘一德：公司的 32 位变频空调解决方案，已经得到客户的设计导入，但是对于客户是否进行量产，何时会进行量产，我们也不清楚。芯片行业的产品开发时间长，竞争对手也会开发新产品，是动态竞争的，公司产品性价比高，有能力为客户提供优质的服务、高品质产品及成本的竞争力。</p> <p>10、 来宾问：介绍一下公司的经营模式？</p> <p>潘一德：公司属于轻资产型的公司，产品一般是通过经销商的销售模式，大多数情况下，公司直接提供大客户工程服务。</p> <p>11、 来宾问：介绍一下公司的人员流动性？</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，采用充分与员工的贡献相结合的激励机制。公司有 3/4 员工都是 5 年以上的资历，人员稳定。</p>
附件清单	
日期	2019 年 6 月 6 日