

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 2019-030

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>罗翔</td><td>中信资管</td></tr><tr><td>张晓亮</td><td>中信资管</td></tr><tr><td>程威</td><td>中信资管</td></tr></tbody></table>		来访人员姓名	公司	罗翔	中信资管	张晓亮	中信资管	程威	中信资管
来访人员姓名	公司									
罗翔	中信资管									
张晓亮	中信资管									
程威	中信资管									
时间	2019年12月3日									
地点	公司会议室									
上市公司接待人员	傅启明、潘一德、徐洁敏									
投资者来访主要内容介绍	<p>首先由董事长傅启明先生向基金经理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：公司 MCU 主控芯片与锂电池管理芯片相通吗？</p> <p>傅启明：芯片的抗杂讯和可靠度是相通的，但是细分功能是不同的，运用于大小家电的 MCU 主控芯片及定频、变频空调主控芯片的内部架构也是不同的。</p> <p>公司现有芯片一般采用 8 位内核较多，公司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>公司的智能 IOT 产品及变频空调控制芯片是 32 位内核产品，随着家电 wifi</p>									

功能需求的增加，大家电也需要采用 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。

2、 来宾问：国内客户是否加快了进口替代的步伐？

傅启明：由于中美贸易摩擦，出于供应链安全考虑，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。

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，正在打开国产替代的道路上进一步开拓。

公司将把握贴近市场的优势，致力做好自身产品领域的进口替代，继续强化技术实力，强化产品竞争力；积极加大研发投入，壮大研发队伍；持续开发新产品，坚持市场化经营，提供客户高品质的产品和服务。

3、 来宾问：公司锂电产品为何导入进度较慢？

傅启明：由于对整机厂来说，芯片的占比不大，客户对芯片的更换意愿度不高，公司芯片在二级市场已有了合理的占比。

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，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。锂电池管理芯片在知名品牌客户端已经开始实现小量销售，市场处于增长期。公司很多产品有验证周期长、导入周期长的特性，这是障碍也是其他后进者的进入门槛。

4、 来宾问：公司锂电池管理芯片产品与 TI 的产品有何区别？

傅启明：公司产品的品质与主要竞争者差异不大，功能上与竞争者的产品互有所长，公司产品的性价比有竞争力。

5、 来宾问：介绍一下公司产品的特点？

傅启明：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：能否展望一下公司明年的营收规划？

傅启明：公司会积极把握国内市场持续发展及面对市场变动的新的挑战等核心主题，制定公司的发展策略，以追求可持续的长期稳健增长作为目标产品市占率份额的提升会有一个过程。

公司产品的发展较大，由于预期陆续更多的产品可望被客户导入量产，对于业绩持续增长，管理层抱持了较乐观的看法。

7、 来宾问：公司将如何布局新的产品线？

傅启明：着眼长期布局，会与现有产品主轴有关来布局，持续加大研发投入力度，以掌握核心技术及创新作为根本，建立技术壁垒。现有产品的市场产值还蛮大，如何加快提高市占产值是关键。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，公司会持续投入研发。

8、 来宾问：公司是关注产品的研发还是市场的销售？

傅启明：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，公司有 3/4 以上的员工有 5 年年资以上。

公司实施的是专业经理人制度，高管的近亲都是严格禁止任用，公司有良好的梯队传承。

9、 来宾问：公司第二大股东为何要减持？

傅启明：公司第二大股东 Win Channel Ltd. 是公司的发起人之一，纯财务投资人。此次减持主要是由于自身的资金安排需要。

10、 来宾问：为何公司的销售费用偏低？

傅启明：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。

11、 来宾问：公司如何看待汽车电子发展情况？

傅启明：着眼长期布局，正式启动投入汽车电子领域。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。

	<p>12、 来宾问：公司是否考虑做收购？</p> <p>傅启明：对外投资进行收购是公司经营的策略方向，公司一直有在评估。公司会积极考虑类似与从事无线通讯、电机控制和电源有关的芯片设计公司合作，或策略伙伴的外延式增长方式将公司做强做大，主要关注重要的核心技术与公司技术的相关性及互补性，及收购公司研发团队将来的稳定性。主要也要有协同效应及发展前景。</p>
附件清单	
日期	2019 年 12 月 3 日