

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 2023-013

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中泰证券、人保养老、盛钧投资、东证资管、财通资管、申万菱信、国寿资管、东方证券、高鑫资管、申万证券、东海证券、兴银资管
时间	2023年11月7日
地点	会议室
上市公司接待人员姓名	潘一德、徐洁敏、黄杜
投资者关系活动主要内容介绍	<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：</p> <p>潘一德 摘要介绍：公司专注于芯片设计，在偏专用 MCU 领域，已经在工规级家电 MCU、电机控制 MCU 取得不错的市场份额，处于国产芯片领先群。锂电池管理芯片在国内市场的销售也处于国产芯片的市场领先地位。AMOLED 显示驱动芯片也朝向品牌市场进军。</p> <p>公司产品逐步高端化、特色化，并且以服务大品牌客户为主要竞争策略，可以有效摆脱低价的同质化竞争。今年也开始推出车规级 MCU，未来将持续推出新产品。由于公司产品进口替代的空间仍然广阔、公司将持续在进口替代的道路上发力；公司的芯片具备国际竞争力，也在实现国际大品牌客户及市场的开拓。</p> <p>公司的近期经营受到半导体市场的周期影响，有些波动，但是长期前景依然看好。由于公司有轻资产型企业的特性，将来市场改善后的恢复弹性还是很不错的。</p> <p>然后回答了提问，具体内容如下：</p>

**1、 来宾问：投片的价格优惠幅度？**

潘一德：公司的成本核算是加权平均法，今年还在消化成本相对较高的存货，总体成本下降的效应在今年体现还较少，明年可望体现的多一点。

**2、 来宾问：市场销量的恢复状况？**

潘一德：短期看来市场温和复苏，家电 MCU 的市场需求转好。

**3、 来宾问：芯颖的经营情况？**

潘一德：芯颖的 AMOLED 显示驱动芯片此前一直主要做智能手机的维修后装市场，市场空间较小，产品价格竞争激烈。以后做到品牌市场的竞争会相对有序，品牌市场对品质要求各方面都提高，但利润率也相对稳定。根据品牌手机厂规格开发的芯片四季度送客户验证。

**4、 来宾问：AMOLED 显示驱动芯片产品的技术指标有什么要求？**

潘一德：技术指标是综合性的，方方面面都要考虑，不是单一的。我们有显示补偿算法，让面板良率提高。后装市场对耗电性、色彩的调节要求不那么高，更多要求适配性。但是品牌市场要求高，还要抗干扰性、功耗低。

**5、 来宾问：前、后装 AMOLED 显示芯片的毛利率？**

潘一德：芯颖目前销售以后装市场为主，市场竞争激烈，市场比较无序。前装市场主要是韩系、联咏、瑞鼎为主，市场比较有序。毛利率跟采购成本有关，每家公司也不一样。

**6、 来宾问：公司今年的毛利率降低的原因？**

潘一德：主要是年初的年度议价有一次普遍性的降价，对全年毛利率有影响，之后价格就较稳定，公司第三季度的毛利率，已经比二季度略好。

**7、 来宾问：专用 MCU 占比？**

潘一德：我们做专用型 MCU，单一产品的量比通用型量大，客户主要是大品牌客户。价格相对比较稳定。通用型 MCU 的市场价格波动相对大。

**8、 来宾问：8 位和 32 位 MCU 的占比？**

潘一德：32 位占比一直逐步提高。新产品几乎都是 32 位的核。32 位开发成本会高点，时间久点。我们以客户为导向，内核目前以 ARM 为主。

**9、 来宾问：车规 MCU 的用途？**

潘一德：可用于扇热风扇、车内空调、车窗的控制。

**10、 来宾问：订单周期？**

潘一德：能见度一个多月。

**11、 来宾问：客户库存？**

潘一德：客户的库存合理。没有过多的存货。

**12、 来宾问：国际客户情况？**

潘一德：都是海外家电品牌厂商，一个来自欧洲，一个来自日本。目前有少量订单，公司也持续在推进更多海外品牌客户导入公司产品，争取更大的增长空间。

**13、 来宾问：小家电 MCU 的价格趋势？**

潘一德：上半年价格竞争较激烈，现在总体价格趋向稳定，部分友商之前定价过低的，第三季也有看到在提高售价。

**14、 来宾问：大家电 MCU 跟海外厂商的差距？**

潘一德：产品性能及质量至少要达到海外大厂一样，客户才会接受，价格我们会便宜一点，服务好一点。海外 MCU 厂商重心逐步转向汽车领域，大家电市场没我们那么注重，给公司更多机会增长。今年国内家电厂商出口有下滑。我们在技术上会持续做更多的突破。

**15、 来宾问：锂电池管理芯片跟手机厂的合作情况？**

潘一德：跟国内手机品牌厂大多都有合作，不评论个别客户。

**16、 来宾问：锂电池管理芯片在手机、笔电的市场空间有多大？**

潘一德：国产品牌安卓手机和全球笔电的锂电池管理芯片市场空间估计都在 15 亿元左右。但是手机产业迭代快，笔电迭代慢，要进笔电市场相对难，但进去后更稳定。

**17、 来宾问：WiFi/BLE 产品的情况？**

潘一德：产品在流片，明年进行推广。我们做的是工规级 WiFi/BLE Combo 产品，可靠度高，有差异化。依靠 MCU 长期技术及市场积累的基础上，初步推广由白电市场开始，长期推进至工业智能制造市场领域。

**18、 来宾问：汽车电子的布局？**

潘一德：汽车电子是长周期，慢回报，但值得投资的事业。进去后很

	稳定，长期回报会很丰厚。技术的精进要靠日积月累。公司已经有首颗产品，明年规划推出新品。
附件清单（如有）	
日期	2023年11月7日