

证券代码：688230

证券简称：芯导科技

上海芯导电子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	远策投资、兴业证券、招商证券
时间	2022年1月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理陈敏、董事会秘书&财务总监兰芳云、产品经理戴维、证券业务专员江璐璐
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问答环节：</b></p> <p>一、公司 ESD 保护器件的竞争优势是什么？</p> <p>答：公司的 ESD 保护器件主要以高性能，低功耗，小型化的产品为主，尤其是采用 DFN1006, DFN0603 小尺寸封装形式的这类 ESD 产品，泄放电流大，漏电低，电容低，公司通过技术平台的升级，不断优化迭代 ESD 产品的性能，使得公司的产品在市场上具有很大的性能优势。如采用 SCR 结构的具有深回退特性的 ESD 产品，对后级电路据有更好的保护效果，如公司推出的超低电容的 ESD 产品，电容小于 0.15pf，在不影响高速信号线（如 5G 通信，USB3.1 等）的信号传输情况下，实现有效的静电保护，目前公司部分产品关键性能指标达到或优于国际、国内竞品水平。</p> <p>二、对于规模比较大的企业来说，消费类电子市场趋于饱和，如何看待目前 TVS 的市场份额？目前比较多现在很多消费电子的企业都往新能源车、光伏及风电方向切换，公司是否有相关规划或布局？</p>

答：一方面，在消费类电子由 4G 换 5G 的转型的过程中，市场对 ESD 保护器件需求量上升了，另一方面，国内功率半导体市场的主要参与者仍主要为欧美企业。随着国产化替代进程加快，公司将加强对 ESD 产品市场的主动开拓力度，提升产品的市场份额及品牌影响力。

目前公司开发的部分 TVS 产品技术和性能可以应用于汽车电子，但目前公司产品应用于汽车电子尚需要车规级认证以及汽车市场开拓，尚未应用于汽车电子，能否实际应用存在不确定性。公司会积极提高产品研发能力，拓展市场。

### **三、公司的产品逐年毛利率上升，其原因是什么？**

答：首先，公司持续研发高性能产品及产品结构设计升级，提升产品性能的同时也增加了产品的附加值，部分产品通过持续的芯片工艺优化，来减少芯片生产工艺步骤，实现产品的芯片成本下降；其次，公司在不断优化供应链系统，引入了部分封装效率更高，且具有一定成本优势的专业厂家，产品的封装成本下降。同时，随着部分高毛利率产品的销售额逐年增加，也提升了整体产品毛利率。

### **四、公司 MOS 和 SBD 的收入占比还比较少，未来发展的趋势？**

答：MOS 和 SBD 产品也是我们募投项目的一部分，目前正在增扩研发人员，并开发系列高性能产品。在 MOSFET 方面，公司投入大量资源，重点研发小 pitch Trench MOS, SGT MOS, 超结 MOS, 同时也在调研准备 SIC MOS 的前期工作。在肖特基方面，公司开发了低正向压降，低漏电的 trench 肖特基产品，同时也在调研准备 SIC 肖特基产品的前期工作。

未来，公司的 MOS 和 SBD 除了在消费类领域不断扩大市场空间外，预计将在如工业、新能源，汽车等领域逐步拓展。

## **五、 GaN 器件目前的进展情况？**

答：目前公司氮化镓芯片研发集中在 650V GaN-on-Si HEMT 功率器件和相关配套 IC 上，主要用于消费类电子领域。目前已研发出的产品有 8A 到 15A 电流等级，同时相关的氮化镓驱动 IC 已经有样品产出，GaN 器件和 GaN IC 的二合一产品也已通过了 1000h 可靠性验证，可用于 55W/65W/110W/120W 等 PD 快充应用，现阶段已在多家客户端进行测试验证。另公司也同时在准备低压 E-mode GaN HEMT 的开发工作，以满足未来低压应用的需求。

## **六、 国外厂商如 Navitas 已有成熟产品，未来公司在 GaN 领域的竞争优势？**

答：公司的 GaN 产品将逐步向市场推广，由于目前 GaN 器件的成本中，外延片成本占整个流片成本的一半，未来公司将开发自有的 GaN 外延片来控制芯片成本，同时优化外延良率，形成公司核心技术。同时公司也会不断优化器件结构和工艺设计来提升产品的性能，并降低器件成本。

另外在应用层面，公司产品丰富，可利用现有 SGT MOS、TVS、TMBS、电源管理 IC 等产品和 GAN 器件进行搭配，形成整体的解决方案，可缩短客户的研发周期，并具有较好性价比。

## **七、 公司目前主要代工产能燕东微、士兰微等，公司未来是否可能获得更大的产能支持？**

答：今年公司目前配合的上游资源均在大量扩产，如燕东微的 8 寸线产能会从 3 万片到 5 万片，同时 12 寸线会在今年通线。同时公司也受到了上游资源的大力支持，产能方面可有效保障。另外公司也会根据新产品的工艺特点开拓新的供应链资源。

	<p><b>八、在消费电子行业景气度下降的环境中，公司如何应对？</b></p> <p>答：尽管下半年以来消费电子行业景气度有所下降，但整个市场需求还是比较大的，公司预计还是有很多的空间发展，公司通过持续研发投入，开发迭代新的技术平台，不断推出高性能的产品，来满足客户的应用要求，并逐步实现国产替代，公司非常有信心通过产品优势来不断增大在消费电子行业的市场占比。同时未来公司预计将通过研发投入，不断加快在其他领域的产品布局，如工业，新能源，汽车等领域。</p> <p><b>九、公司为什么会采取经销为主直销为辅的销售模式？</b></p> <p>答：公司在设立之初，即选择了“经销为主、直销为辅”的销售模式，可充分利用经销商的客户资源开拓市场，便于公司将主要精力集中在研发设计上。主要经销商均系行业内知名经销商，具有丰富的终端客户资源和良好的市场开拓能力，同时能够协助公司进行客户的日常关系维护及售后技术支持，减少公司的销售人员，提高公司的业务运作效率和市场响应速度；另外，经销商的信用期较终端客户短，提高了销售资金的周转速度。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年1月