

2、 来宾问： 公司锂电产品研发情况？

潘一德：目前锂电池芯片领域的美、日供应商处于相对垄断地位。公司锂电池管理芯片在大品牌客户端已经开始实现小量销售，包含高端手机及笔记本电脑，锂电池的其他应用还在增加，整体锂电池管理芯片市场仍处增长期。公司持续在完善产品线在手机应用、笔电应用、电动工具……等领域的布局。

3、 来宾问： 公司未来的业绩增长动力是什么？

潘一德：公司的主要产品，长期趋势处于朝正面发展的方向，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。

工控单芯片产品开发、导入及客户验证的时间长，市场稳定性高，产品的生命周期长，有的产品可以超过 10 年。公司将在存量市场中取胜，芯片在技术创新、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。

公司的锂电池管理芯片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。

4、 来宾问： 公司锂电产品为何导入进度较慢？

潘一德：由于对整机厂来说，芯片的成本占比不大，品牌客户对芯片的更换意愿度不积极，公司芯片在二级市场已有了合理的占比。锂电池本身就是涉及产品的安全考虑，因此品牌客户在采用新的锂电池管理芯片供应商就更显得谨慎。

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。锂电池管理芯片在大品牌客户端已经开始实现小量销售，包含手机及笔记本电脑，锂电池的其他应用还在增加，整体管理芯片市场仍处增长期。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。

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。在 AMOLED 产业链中，显示驱动芯片是必须的核心技术产品，产品主要用于手机的显示驱动芯片和可穿戴产品的显示驱动。

子公司芯颖科技针对的目标市场是国内的 AMOLED 面板厂，国内屏厂对 AMOLED 显示驱动芯片的需求逐步成长，市场已经初具规模，子公司的研发重心将专注于及时开发出响应市场主流需要规格的 AMOLED 显示驱动芯片，AMOLED 显示驱动芯片的市场需求有增加趋势，展望未来有非常大的市场商机。

6、 来宾问： 芯片的内核逐步由 8 位升级至 32 位， 对公司产品是否有影响？

潘一德： 公司的智能 IOT 产品及变频空调控制芯片是 32 位内核产品，现已用于健康医疗的无线血压计、无线血糖仪领域。随着家电 wifi 功能需求的增加，大家电也需要采用 32 位内核。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。

7、 来宾问： 公司为何会在合肥设立子公司？

潘一德： 为满足公司中长期扩充发展需要，把握机会加大投资，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。

8、 来宾问： 公司是否考虑利用外延式增长来发展？

潘一德： 公司于 2019 年末，收购了澜至目前经营 Wi-Fi 业务的相关专利、布图设计专有权及专有技术的所有权或许可使用权及 Wi-Fi 业务从业员工。横向整合带动协同效应，提升了公司核心竞争力，预计对公司 MCU 业务有较高的产值带动价值。

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。

9、 来宾问： 公司研发团队会扩充吗？

潘一德： 公司会稳步扩充公司的研发团队。公司采用复合式的多项激励留才措

	<p>施和利润中心的考核方式，人员比较稳定。针对研发人员，有参与计划的奖金、专利奖金、年度绩效奖金、限制性股票激励、优秀员工无息安家贷款……等。公司有6成以上的员工在公司已经有5年年资以上。</p> <p>10、 来宾问：公司的销售模式如何？</p> <p>潘一德：从销售模式看，公司的销售较大比例是卖断给经销商再销售给客户，小部分采用直销。这种模式，在MCU芯片设计业是常见的模式，可以藉由经销商提供客户更多的工程服务支持，也更有利于市场开拓及小客户培育。</p> <p>11、 来宾问：公司是否有对下半年的营收规划指引？</p> <p>潘一德：公司对下半年的营收没有提供预测，公司也没有完整的能见度。公司的主要产品线，处于长期发展向好的趋势当中。公司会积极把握国内市场持续发展及面对市场变动的新挑战等核心主题，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。</p> <p>12、 来宾问：公司的研发费用是否还会增加？</p> <p>潘一德：根据公司经营情况，逐年有序加大研发投入，是公司目前主要执行的方向，研发投入是公司可持续发展的保障。</p>
附件清单	
日期	2020年5月28日