

卓易信息 7 月投资者调研记录

调研时间：2022 年 7 月

调研地点：卓易信息会议室

调研形式：现场及网络会议线上调研

调研机构：华商基金 汇丰晋信基金 创金合信基金 中邮人寿保险 申九资产 歌斐资产 长信基金 华宝信托 光大保德信基金 新华资产 西部利得基金 国金 鸿道投资 道仁资产 大道资产 偕沣资产 上海朴易资产 华夏财富创新投资 诺安基金 东证融汇 紫阁投资 长信基金 金鹰基金 新华基金 领骥资产 茂源资本 华宝基金管理有限公司 富舜资产 中信建投证券

上市公司接待人员：董事会秘书王娟、证券事务代表陈巾

调研的主要问题及公司回复概要：

1、公司扩张研发人员的主要原因是什么？近年公司员工人数增长与收入增长不匹配的原因是什么？

公司近年来持续注重研发投入及研发人员的培养和引进，特别是固件业务。主要原因一是公司固件业务的模式是首先需要与 CPU 厂商、计算设备厂商合作，为其提供技术开发服务，适配其 CPU，不断开发出成熟的固件产品，提前在产品规划及研发阶段导入，才能实现向计算设备厂商批量化的销售，从而提高固件收入中毛利较高的产品销售收入占比。二是公司近年重点研发新一代系统固件核心框架及产品—ByoCore® 2.0，该产品可在一套代码架构下支持所有国内与国际处理器的不同形态整机，提高适配效率；目前，ByoCore® 2.0 已经全面落地到大部分主流国产 CPU 和部分国际 CPU 参考板上，并已成功应用到数家整机厂商的商品中实现上市销售。公司还将持续投入 ByoCore® 2.0 产品研发，以同步支持更多即将面世的芯片，并将继续优化和扩展产品功能、用户界面和相关工具。公司还将持续注重研发投入及研发人员的培养和引进。

2、公司接下来的人员扩张计划是怎样的？

目前公司经营正常，团队规模也随之发展壮大，接下来公司仍将根据业务规划及订单情况制定人员扩张计划，且基于公司业务模式特点及业务拓展需要，预计将继续加大研发技术人员的引进及培养。

3、公司目前 bios 销售分期结算的节奏是怎样的？

公司提供 BIOS 技术服务或开发服务，按服务量及开发进度在合同约定的期限内结算；

销售 BIOS 软件产品的使用许可，则按照客户产品的出货量收取软件使用许可费，可一次性结算或以收到客户确认的许可费确认单为依据定期结算。

4、公司如何看待未来固件行业的前景，并做出了哪些布局应对？

由于固件的出货量和 PC (BIOS)、服务器 (BIOS +BMC) 等计算设备的出货量直接相关，公司也持续关注权威调研机构如 IDC、Gartner 等对于全球及中国市场计算设备出货量的统计与预测，且基于近年来国家发展数字经济、信创等政策方向，行业前景乐观公司将持续重视研发投入，提高技术实力，提升国际市场份额；同时保持与国内外 CPU 及计算设备厂商的紧密合作，积极参与行业上下游客户、合作伙伴的产业生态建设，推动固件行业技术交流及标准化建设工作，培养行业人才，在信创实施推进的大环境中保持竞争优势，助力固件行业、计算机产业及生态系统建设和发展。

5、来自 Intel 的收入是否都是开发技术服务费，目前技术开发服务费比固件销售收入多，将来来自联想等电脑厂商的固件销售收入是否应该远超过技术开发服务费？

由于固件业务模式一般首先要为 CPU 厂商提供技术开发服务，通过上述服务开发出适配 CPU 的成熟固件产品，才能实现向计算设备厂商的批量化销售。近年来，随着公司和厂商合作不断深入，公司固件销售业务亦得到同步发展。

6、公司招股说明书里认为固件市场空间是 76 亿，包含技术服务费吗？如果不包含，那么技术服务费的市场空间应该有多大？

您好，招股说明书中固件市场空间系对固件授权使用费市场的测算，未包含技术服务费。技术服务费市场规模取决于厂商技术开发需求，存在一定的周期性，且暂未有公开市场数据。

7、目前公司 BIOS 和 BMC 的销售单价分别是多少？PC 和服务器的 BIOS 单价有区别吗？

您好，按照出货量和难度，每台 X86 架构服务器 BIOS 固件及 BMC 固件 200-300 元人民币；每台 X86 架构 PC 的 BIOS 固件 10-15 元人民币。

8、公司认为 BIOS 竞争优势在哪里，提高市场份额的主要途径？

您好！在 X86 架构的 BIOS 固件市场上，目前全球有四家厂商，分别是美国 AMI 和 Phoenix、台湾 Insyde，以及本公司。在国产替代市场方面，公司具备优势，通过多年在 X86 架构下的 BIOS 固件技术积累，在国产 BIOS 固件技术上已经与联想、华为等国际知名的国产品牌形成合作，针对国内市场，公司将把握国家全力解决计算设备“卡脖子”核心技术，推动计算设备自主、可控、安全的国产替代战略机遇期，深化与现有客户的战略合作关系，巩固并进一步提升国内市场占有率优势。

9、公司和华为的相关合作是什么？我们听专家调研说，华为的 BIOS 和 BMC 都是自己做，并且实力很强，是否确有其事？如果华为存在自研，如何看待将来来自华为的 BIOS 订单情况？国产芯片比如海光也自研 BIOS，这个趋势如何看待？

您好，公司固件业务可为计算设备厂商等客户提供 BIOS、BMC 固件定制开发服务及固件产品销售。

华为公司研发情况请以华为公司对外披露为准。

部分头部计算设备厂商建立自己的 BIOS 部门更多是基于其产品或商业策略用于少数产品型号，从成本控制及性价比角度来说与 IBV 厂商合作显然是更优方案，目前固件行业的合作模式也是经过多年演变而来经过长期市场验证更合理更有利于行业发展的模式。

10、 我们看到 Insyde（系微）21 年的营收只有 3 亿，为什么那么大的市场空间，头部的系微只有 3 亿的营收呢？

您好！在 X86 架构的 BIOS 固件市场上，目前全球授权 IBV 有四家厂商，分别是美国 AMI 和 Phoenix、台湾 Insyde 以及本公司，其中美国的 AMI 在服务器市场的市占率在 60%~70%（根据其官网自述），而系微主攻笔记本 BIOS，主要产品及价格存在差异，营收数据没有可比性。

11、 IoT 方面公司技术能力如何，未来在这方面的规划怎么样？

您好，公司经过多年积累，已经支持众多 IOT 厂商，技术能力比较雄厚。未来会继续支持 IOT 厂商的发展需求。

12、 IoT 领域里用的 FSP 比较多，公司如何看？在 PC 领域也开始用 FSP 了，公司了解目前 FSP 的市场占比大概是多少？公司认为 FSP 和 BIOS 的关系是怎样的？如果有替代的话，替代时间表如何？

您好，公司欢迎 FSP 技术，对 FSP 技术有深厚理解，并已经应用在项目中。在 PC 领域，FSP 主要应用在 Chromebook 市场；FSP 技术本身是一种芯片初始化代码封装技术，是 BIOS 技术的一部分，没有所谓替代性的问题。

13、 我们看到同行昆仑太科和系微的固件毛利率在 80%以上，为什么公司固件毛利率只有 60%左右？

您好，固件业务毛利率主要受各公司的收入结构、客户结构、所在地区人员薪酬水平等因素影响。同行业不同公司在上述方面存在一定差异，导致毛利率存在差异。

14、 我们看到近两个季度公司的预付款增加很多，这个是和哪一块业务相关？是否意味着今年该业务的营收会有比较好的增长？

您好，请关注公司相关定期报告。

15、 目前固件营收里与国产芯片相关的收入大概是多少？公司研判固件营收将来的增长，主要是 intel 芯片里替代了 AMI 等竞对，我们在 Intel 芯片里的市占率增长，还是伴随国产芯片替代 Intel 芯片，我们与国产芯片相关营收随之增长？哪个应该是主

要的驱动力？

一方面，可以预计未来几年中国经济增速保持全球前列，加上国家对云计算、数字经济、信创行业的重视，中国 x86 固件市场将保持增长，公司作为中国大陆唯一的 x86 固件独立供应商，有望继续享受行业发展红利。另一方面，公司深耕国产 BIOS 市场多年，作为海光、兆芯、飞腾、澜起、申威等国产芯片厂商的合作伙伴，核心参与了国产芯片配套 BIOS 的研发。公司研发的多架构国产 BIOS 固件的技术性能和产品稳定性已在联想笔记本和服务器、曙光服务器、华为服务器等项目上得到了充分验证。随着国家进一步推动国产 CPU 及自主、可控国产计算设备的应用不断提升，国产化配套 BIOS 及 BMC 固件的替代趋势明显，国产芯片的快速发展可提供了巨大的发展空间。