

展望未来有非常大的市场商机。

3、 来宾问：介绍一下公司毛利率的情况？

潘一德：近期公司毛利率的变化主要受公司产品销售组合的变化影响为大，产品销售组合会对公司毛利率产生不同程度的变动。譬如控股子公司 AMOLED 显示屏驱动芯片产品领域，因其市场属单一品类量大的特性，全行业的毛利率就略低。

4、 来宾问：介绍一下公司产品的销售收入情况？

潘一德：公司家电主控、电机控制收入占比合计约 64%；锂电池管理、电表控制收入占比合计约 21%；手机、穿戴显示的收入占比约 6%左右；其他约占 8%左右。

5、 来宾问：介绍一下公司工控类产品的情况？

潘一德：公司在家电主控芯片领域属于国际领先，其中白电主控芯片已与欧美日国际品牌大厂进行市场化竞争；小家电主控芯片的主要竞争对手主要来自于是韩国、台湾的上市公司。

6、 来宾问：公司锂电产品研发情况？

潘一德：目前该领域的美、日供应商处于相对垄断地位。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，目前尚未进行汽车应用的锂电池管理芯片的开发。

7、 来宾问：公司电表芯片的情况？

潘一德：电力电表外销市场保持平稳增长，内销市场竞争加剧，公司产品主要针对外销市场。得益于前期的产品布局及产品竞争力的提高，公司电力电表控制芯片在外销市场的市占率稳步提高，预计未来一段时期可望继续保持平稳增长。

8、 来宾问：公司的销售模式如何？

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。

9、 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。

10、 来宾问：公司如何看待汽车电子发展情况？

潘一德：着眼长期布局，公司已经正式投入汽车电子领域。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。

11、 来宾问：能否展望一下公司下半年的营收规划？

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。

公司主要产品线的发展空间仍大，由于预期陆续更多的产品可望被客户导入量产，对于长期业绩的可持续增长，管理层抱持了较乐观的看法。但增速不确定。

12、 来宾问：公司芯片的晶圆代工情况？

潘一德：公司与晶圆厂有多年合作，主要看芯片应用的需求而定，往来的主要有和舰、华虹宏力等，目前产能可满足公司需求。公司对于未来产能的更多需求也有规划。

13、 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。并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 6 成以上的员工在公司已经有 5 年年资以上。

附件清单

日期

2020 年 5 月 14 日