证券代码：688595 证券简称：芯海科技

**芯海科技（深圳）股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） | | |
| 日期/时间 | 2021年8月27日 | 地点 | 公司会议室 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **由公司董事会秘书黄昌福介绍公司上半年经营情况**   1、2021年上半年实现销售收入27,458.26万元，比去年同期增长72.26%；  2、2021年上半年实现归属于上市公司股东的扣非净利润4,673.27万元,比去年同期上涨15.72%，2021年上半年归属于上市公司股东的净利润4,734.89万元，比去年同期上涨4.82%，主要原因系公司的营收保持快速增长，公司在加大研发投入时依然保持一定的净利润增长；  3、剔除与日常经营无关的影响因素后，2021年上半年实现归属于上市公司股东的扣非净利润7,034.83万元，较去年同期增长74.19%；  4、2021年二季度实现营收17,098.60万元，同比增幅65.83%；环比增幅65.05%；2021年二季度归属于上市公司股东扣非净利润3,535.10万元，同比增幅33.08%，环比增幅210.60%；  5、2021年上半年，公司新申请境内发明专利8项，获得境内发明专利批准17项；新申请境内实用新型专利17项，获得境内实用新型专利批准21项；新申请软件著作权5项，获得软件著作权批准5项。公司累计申请发明专利436项（含国际专利2项），获得授权的发明专利145项（含国际专利2项）；累计申请实用新型专利180项，获得授权的实用新型专利139项；  6、2021年上半年研发投入额6,401.58万元，较上年同期增长约100.40%；研发人员数量为226人，较2020年同期增长55.86%。   1. **回答投资者提问**   **1、请问公司MCU的主要应用领域包括哪些？**  公司回答：全信号链芯片应用面很广，公司业务目前主要聚焦在模拟信号链、MCU、健康测量AIoT三个赛道。在MCU芯片方面，上半年高性能32位MCU的营收占比有较大提升，在通信及计算机（如PC、光模块等）、手机、工业控制（电机控制、工业仪表、电力设备、传感器等）、新能源中的锂电管理、高端消费（如穿戴设备、高端电子烟等）、汽车中控、医疗健康等多个领域实现快速增长。8位MCU在在PD快充、电子烟、个人护理、TWS耳机等应用领域也保持快速增长。  当前MCU的国产替代等需求较大，公司有多年的技术积累，平台搭建、人员能力等提升很快，公司会抓住市场机遇，持续在高端消费、工业、汽车等应用领域重点布局和拓展。  **2、公司在车规级MCU上是如何规划的？**  公司回答：公司正在积极布局汽车应用相关系列芯片产品的研发，公司2021年7月17日在上海证券交易所网站公告的可转债预案就是因拟在汽车MCU领域进行研发及产业化所采取的措施，公司会长期持续研发汽车电子的相关技术。  公司引进和培养了一支汽车电子的高质量研发队伍，还在不断扩大。同时正在建立汽车芯片开发流程，以保证产品的质量和性能。公司首颗车规级信号链MCU已在2020年通过AEC-Q100认证，并导入汽车前装企业的新产品设计。  当然，汽车MCU芯片的研发不是一蹴而就的，是一个长期开发的过程，投入大且门槛高，相信未来3-5年会有有所突破与回报。  **3、公司MCU产品与ST、NXP等国外MCU产品的差距主要在哪里？未来是否能追赶上？**  公司回答：总的来看，国内的IC设计公司与国外一流的设计公司还有差距，国外IC设计公司在时间、人才、技术积累等方面有一定优势，但在一些细分领域国内现在有些设计公司做的还是比较好的。目前终端客户的需求正逐步向国产芯片转移，这对中国IC设计公司来说是非常好的趋势。关键在于我们是否能快速向客户提供满足其需求的产品，这首先取决于公司的管理和对产品质量的把控，其次设计人才队伍需要不断壮大。公司在一些应用领域已经能与国外厂商同台竞技，未来努力在更多的产品应用领域实现国产替代，我们认为未来5-10年仍然是中国IC设计公司发展的黄金时期，因为发展空间足够大。  **4、请问上半年经营业绩比较好，毛利提升的原因，是因为涨价吗？如何看待上游晶圆厂涨价现象？**  公司回答：虽然业绩大家认为比较好，但公司管理层觉得还是有很多不足的地方，主要是因为缺货，不能完全满足客户订单需求。公司对产品价格的调整，主要是覆盖成本上升的因素，我们还是立足长远合作的考虑调整产品价格，价格调整幅度并不是很大。公司部分产品的毛利提升主要是因为产品结构的变化。  IC设计公司有自身的发展规律与市场定价机制，公司内部有完善的价格管理机制，会根据成本变动、市场变化等实际情况对部分产品不断进行价格调整。  **5、MCU的制程是否都是成熟工艺，供应链的安全性如何？**  公司回答：MCU一般不需要5NM、7NM或更高的工艺节点，更多的是成熟的工艺。从全球市场和供应链的情况来看，我们认为供应链的安全系数较高。  **6、从中报数据来看，公司健康AIoT产品线收入的增长是否主要因为AIOT芯片的增长？**  公司回答：健康测量及AIOT产品都有增长。鸿蒙的推出和合作有助于AIOT业务增长，公司致力于把传统硬件升级为智能硬件，升级不仅仅是加蓝牙、WIFI，还要加上APP、FA等，我们为客户输出的是整体系统解决方案，一般企业是没有能力去做的，预计这一块的需求未来还会有较大的增长。另外一方面是基于健康行业在不断升级，我们的产品结构同时也在不断优化，应用场景不断丰富，高价值的芯片产品占比在提升。  **7、研发人员薪酬情况是否有提升？上半年研发投入的项目分配情况？**  公司回答：今年公司研发人员整体平均薪资有较大幅度提升，我们补充了非常多的高职级人才，包括很多有丰富国际大公司工作经历的研发、市场行销人员等。  上半年主要研发项目在半年报已经有公告，比如基于鸿蒙系统的物联网核心芯片的开发和产业化项目、锂电池管理系列核心芯片的开发、可穿戴设备的智慧健康测量核心芯片项目等。  **8、公司目前是基于ARM Cortex-M0核的MCU设计及应用，未来是否有更高级的产品布局计划？有RISC-V的部署计划吗？**  公司回答：公司会不断根据市场需求不断完善Cortex系列产品,比如大家看到的可转债项目，里面就会涉及到各种M系列、R系列的产品计划。公司内部现在也有针对不同市场、采用不同核的产品，具体还是要根据客户的需求和反馈，来制定公司的产品发展路线。  RISC-V和ARM的生态不一样，目前来看，ARM的生态会更成熟，要不要部署RISC-V还是要看市场需求。  **9、公司未来是否会向高速ADC拓展？**  公司回答：产品拓展要符合公司未来战略发展方向，不同类型ADC应用领域不同，比如目前我们在物联网领域，公司的低速高精度sigma-delta ADC产品就更符合应用需求；在工业领域我们就可以提供中高速高精度SAR ADC产品。ADC技术需要不断沉淀与积累，公司会一直聚焦ADC技术研究和创新，根据市场需求及时推出相关产品。  **10、低速高精度ADC目前在大陆竞争情况如何？公司产品采取的竞争策略是什么？**  公司回答：我们从2003年成立之初就开始做低速高精度ADC的企业，公司于2011年推出的24位低速高精度ADC芯片CS1232目前处于国内领先、国际先进水平，目前对标的企业主要还是国外IC设计公司。  芯海是一家集感知、计算、控制、连接于一体的全信号链芯片设计企业，核心技术是ADC+MCU+AIOT一站式解决方案。 任何一个领域做到精通都是不容易的，连接是一个标准化的东西，市场上获得连接的IP也比较多，但是测量IP很少，因为测量的应用场景非常多，对芯片的可靠性、适用性等要求较高。感知是偏向于模拟技术，模拟技术门槛较高，公司18年内一直在高精度模拟芯片领域深耕，处于国内领先水平，这也是我们的竞争优势之一。  相对国内的芯片设计而言，一般都是只做ADC或MCU或无线连接，同时拥有 ADC和MCU及无线连接技术的几乎没有，这是我们比较独特的地方，基于这种情况，我们更有能力迅速推出整体解决方案的芯片，更好地服务客户。  **11、IPD体系是如何给公司效率带来提升的？**  公司回答：IPD体系的精髓在于把能力建立在组织上，把业务建立在流程上，公司推行的IPD管理体系在未来是非常有竞争力的。2018年芯海开始全面启动管理变革，引入集成产品开发（IPD）的先进理念，将从客户来到客户去的“以客户为中心、成就客户”的理念落实到主业务流程中，为价值创造者提供高效的工作平台，并将公司能力沉淀在组织和流程中。通过3年的持续变革投入，流程效能在增强，组织效率显著提高，客户满意度和员工满意度显著提升，公司的理念已经融入到员工的实践中。  **12、与华为鸿蒙的合作关系是以什么形式展开的？公司的优势？**  公司回答：华为鸿蒙系统通俗来说是一个开放的物联网生态，各物联网厂商的设备如家电、智能硬件等可以接入鸿蒙系统实现万物互联。  芯海是芯片设计公司，借助高精度ADC、高可靠性MCU、无线连接等核心产品和技术，为物联网设备提供精准测量、智慧感知、无线连接等为基础的物联网整体解决方案，这些设备可以接入鸿蒙操作系统，也可以接入其它操作系统。  公司可以为接入鸿蒙系统的各类终端产品提供芯片、算法、无线连接等接入一站式产品及服务。接入鸿蒙系统需要对公司的芯片设计能力、解决方案的能力、对操作系统的理解能力、软件能力等进行综合认定，公司可以提供相关产品及服务表示公司在这方面的能力都能满足客户需求。同时，公司自2018年推行IPD研发管理体系改革以来，公司在项目开发中与鸿蒙有非常高的契合度，能准确理解客户需求。  **13、公司将如何应对产能紧缺的问题？**  公司回答：产能紧缺是当前全行业都无法回避的现实问题，这也从另一方面说明现在行业景气度非常高，而且在相当长一段时间内很难缓解，因为晶圆厂等扩产也需要很长时间。  公司与供应商合作多年，是战略合作伙伴关系，终端客户有很多是头部知名客户，未来成长性和发展空间都很大，得到供应商的认可和支持；同时，公司已经全面导入12寸晶圆的工艺平台，为后续的产能提供更多保障。  **14、业界对手表、手环等市场存在爆发的预期，公司对于这一块市场有什么展望？**  公司回答：公司的“1+3+N”战略中，3这一部分就是指人体成分分析仪、手表、手环和TWS三个重点领域。体脂秤和人体成分分析仪我们在市场的已经做的比较领先了，手表、手环也正在加速发展，比如PPG、ECG方案，我们不光做器件，因为在健康测量领域里只做芯片，未来可能比较被动，只有把整个芯片+算法+系统做好，才会更加主动，也能帮助把健康测量的领域做的更深入。  我们认为不管是手表、手环、还是TWS,这些都是长线产品，生命期会很长，会不断地演进，我们不会只考虑眼前这几年的波动，而是考虑未来它在生活中是否会变成刚需的产品，变成刚需产品对芯片和系统的要求是什么。  **15、公司模拟产品应用比较分散，是不是规模化效益很难体现？**  公司回答：公司一直说我们做的是小芯片、大市场，这个小芯片就是指我们不像做CPU那样大规模的芯片，大市场说的就是通用市场，应用面广、需求量大，全球来看，像TI等类型的企业与我们比较像，这类市场的特点是产品生命周期较长，增长稳定。所以从公司的角度来看，我们的业务增长点会比较多，不会依赖于某一单一市场，抗风险能力较高。这也是我们公司多年保持持续增长的原因。  **16、从中报上看，公司32位MCU营收增长较快，主要原因是什么？**  公司回答：公司32位MCU依靠高可靠性等技术优势，上半年在工业控制、锂电管理、高端消费等方面取得比较快的增长。 | | |
| 附件清单  （如有） |  | | |
| 以下为本次活动参与人员签字页 | | | |
| 参与单位名称及人员姓名 | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Morgan Stanley | UG资本 | SCHONFELD | 群益投信 | | Atlantis西泽投资 | 建信理财 | 中银基金 | 平安基金 | | 博时基金 | 招商基金 | 浙商基金 | 信达澳银 | | 泰信基金 | 长城基金 | 天风证券 | 民生证券 | | 信建投证券 | 中信证券 | 招商证券 | 中金公司 | | 申万宏源证券 | 国泰君安证券 | 国信证券 | 东亚前海证券 | | 华泰证券 | 海通证券 | 华创证券 | 中银国际证券 | | 汇丰前海证券 | 太平洋证券 | 国盛证券 | 中泰证券 | | 光大证券 | 财信证券 | 华西证券 | 开源证券 | | 首创证券 | 万向证券 | 力合科创 | 怀远基金 | | 无锋基金 | 东证资管 | 安信资管 | 磐耀资产 | | 华杉投资 | 亘曦资产 | 盈峰资本 | 怀新投资 | | 方圆金鼎投资 | 昭图投资 | 富喜资本 | 电子科大 | | 国任财产保险 | 雅策投资 | 泰旸资产 | 前海联合 | | 海雅金控 | 金辇投资 | 华兴资本 | 尚峰资本 | | 红华资本 | 博笃投资 | 擎万资产 | 中芯聚源 | | 锦泓资本 | 圆石投资 | 亘泰投资 | 尚道投资 | | 盘京投资 | 光大永明资产 | 润晖投资 |  | | | |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长 卢国建  董事会秘书 黄昌福 | | |