

证券代码：300493.SZ

证券简称：润欣科技

上海润欣科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>																																				
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width:25%;">单位</th> <th style="width:25%;">姓名</th> <th style="width:25%;">单位</th> <th style="width:25%;">姓名</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>华宝投资</td> <td>潘晓光</td> <td>兴证资管</td> <td>刘博</td> </tr> <tr> <td>国海基金</td> <td>陈郑宇</td> <td>域秀资本</td> <td>曹植</td> </tr> <tr> <td>金輿资产</td> <td>王琦</td> <td>飞时投资</td> <td>沈青松</td> </tr> <tr> <td>中泰证券</td> <td>李和瑞</td> <td>金库骐楷</td> <td>蔡宜韬</td> </tr> <tr> <td>中泰销售</td> <td>蒋慧萍</td> <td>金库骐楷</td> <td>姚炳峰</td> </tr> <tr> <td>上海禄盈金融信息</td> <td>毛晓勇</td> <td>智冠投资</td> <td>罗乔唯</td> </tr> <tr> <td>华创证券</td> <td>张劲骐</td> <td>莫尼塔</td> <td>赵成</td> </tr> <tr> <td>集诚朴方</td> <td>候文涛</td> <td>名禹资产</td> <td>刘宝军</td> </tr> </tbody> </table>	单位	姓名	单位	姓名	华宝投资	潘晓光	兴证资管	刘博	国海基金	陈郑宇	域秀资本	曹植	金輿资产	王琦	飞时投资	沈青松	中泰证券	李和瑞	金库骐楷	蔡宜韬	中泰销售	蒋慧萍	金库骐楷	姚炳峰	上海禄盈金融信息	毛晓勇	智冠投资	罗乔唯	华创证券	张劲骐	莫尼塔	赵成	集诚朴方	候文涛	名禹资产	刘宝军
单位	姓名	单位	姓名																																		
华宝投资	潘晓光	兴证资管	刘博																																		
国海基金	陈郑宇	域秀资本	曹植																																		
金輿资产	王琦	飞时投资	沈青松																																		
中泰证券	李和瑞	金库骐楷	蔡宜韬																																		
中泰销售	蒋慧萍	金库骐楷	姚炳峰																																		
上海禄盈金融信息	毛晓勇	智冠投资	罗乔唯																																		
华创证券	张劲骐	莫尼塔	赵成																																		
集诚朴方	候文涛	名禹资产	刘宝军																																		
<p>时间</p>	<p>2016年5月6日</p>																																				
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>																																				
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书 庞军 财务负责人 胡惠玲 证券事务代表 刘一军 财务经理 孙剑</p>																																				
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司董秘庞军先生介绍公司情况 上海润欣科技创建于2000年，公司是国内领先的IC产品授权分销商，分销的IC产品以通讯连接芯片和传感器芯片为主。目前主要代理高通创锐讯、恩智浦、AVX/京瓷、普思、新思、思佳讯等全球著名IC设计制造公司的IC产品，并拥有中兴康讯、共进电子、大疆创新等客户，是IC产业链中连接上下游的重要纽带。</p>																																				

公司总部位于上海市徐汇区，在北京、深圳、香港、台湾等地设有研发机构和分/子公司。2015 年销售额超过 10 亿元人民币。

二、投资者交流互动

Q1: 从分销渠道来说，高通在大陆有多少比例的芯片是通过润欣渠道分销出去的？

润欣代理的是高通 QCA 的网络通讯和无线连接芯片，这部分芯片 50%以上是通过分销商销售的，从 2006 年开始，润欣在该领域的销售业绩一直处于领先地位。

Q2: 公司现在以销售芯片为主，在未来有什么考虑？

公司业绩是靠 IC 销售来实现的，但业务的实质是技术的转移和实施，芯片只是技术转移和实施的一个载体，公司在未来考虑深化产业链合作，尝试外延式发展。

Q3: 张江有一家转型的盈方微电子，他们也是做芯片的，他们和我们润欣有什么区别吗？

盈方微是一家多媒体处理芯片的设计公司，属于我们的上游供应商，是一家中国本土的芯片设计公司。

Q4: 高通是芯片制造商，高通制造出来的芯片还需要润欣根据客户的需求制作成品，然后销售吗？

芯片是高技术密集产品，芯片内部包含几千万个电子元件、电路功能块 IP 和专利。芯片制造出来以后不能直接运行，需要配套的应用软件和参考设计开发板。一款芯片的参考设计包含了所有的电路接口和软件，应用到不同的客户电子产品中需要系统设计、软硬件开发、生产工艺设计等一系列研发和集成。润欣的 AE/FAE 团队，参与了客户产品设计的各个阶段，使得芯片预设的功能在客户的电子产品上得以实现。

Q5: 润欣除了润欣主体之外还有没有其他的模组厂，加工厂？

没有，润欣只设计芯片解决方案，销售芯片，不制造模块和产品。

Q6: 能否举例说明在芯片分销给客户的过程中，润欣都做了些什么工作？

上游的芯片设计公司每年会推出多个系列的芯片，润欣的产品工程师会根据芯片的不同应用，向各个区域和行业的客户推荐芯片，提供样片和开发板给客户的研发部门进行评估；客户立项后，润欣的 AE/FAE 工程师研发会参与系统设计、软硬件设计和产品调试的部分工作。产品开发完成阶段，我们称为 Design In；在客户通过试产、认证之后，我们的 FAE 工程师需要帮助客户在产线完成产测工艺设计、质检，进入量产阶段，我们成为 Design Win；Design Win 后，客户批量下订单，进入销售流程。(这部分内容详见招股说明书)

Q7: 提供技术服务不收取费用的吗？

不额外收取费用，润欣的技术服务价值体现在芯片销售利润和客户价值上。

Q8: 一个项目需要的工程师有多少人？一个项目的开发周期大概要多久？

我们会根据具体的项目进行测算，我们公司一共有 60 名 AE/FAE 工程师，通常一个项目需要 2~3 名软硬件工程师相互配合。智能手机、消费电子的开发周期大概为 4~6 个月，网络通讯、工业控制项目的开发周期比较长，需要 1 年，甚至更长的时间。

Q9: 公司自去年上市以来, 有打算收购吗?

芯片分销行业的并购现象一直存在, 公司发展 to 一定阶段, 在条件和时机成熟时, 考虑通过并购的方式整合外部资源, 优化企业的产品结构, 实现快速增长和资源优势互补, 提升自己的客户资源和技术服务能力。合理的并购有助于消除分销市场的恶性竞争, 促进整个产业链的良性发展, 形成规模效应。

Q10: 公司对于将来看好的行业有哪些?

智能家居、医疗和健康机器人、电动汽车领域将来有比较好的发展前景。

Q11: 电动汽车主要想进入哪一块? 电池管理还是其他?

润欣主要关注两部分应用, 一部分是电动汽车的主处理器、行车记录仪、倒车后视镜等视频应用, 另一部分是辅助驾驶 ADAS 系统, 涉及红外、GPS、霍尔、超声波等多种传感器芯片。

Q12: 公司的分布情况是怎样的?

公司总部位于上海市徐汇区, 在北京、深圳、香港、台湾等地设有研发机构和分/子公司。

Q13: 润欣相比于同行业的竞争对手, 比如科通芯城等, 实力强弱如何?

近几年来, 润欣一直是中国本土领先的十大 IC 分销商。科通芯城在美国和香港上市, 业务模式和润欣相似, 是本土规模最大的 IC 分销商, 科通芯城在香港上市后业务有所转型, 有在做电子元器件电商和开发者平台。国内同行业的比较强的

分销商还有周立功、中电港，和润欣相比较各有自己的优势。

Q14: 润欣会不会考虑向上游 IC 供应商发展？

随着全球半导体产业的快速发展，传统的 PC 和手机芯片市场趋于饱和，近年来大型芯片公司的并购重组愈演愈烈，海外芯片设计公司面临前所未有的复杂局面，上游在集约化，强者恒强，大量互联网企业的崛起又使得下游出现碎片化的趋势。对于润欣科技来说，是向上游发展，还是往下游发展，还是外延式发展扩张规模，是一个很大的课题。

多年来润欣科技一直走专注、专业化道路，上游的芯片设计公司 NXP、高通等都是全球著名的芯片业巨头，业务稳定，在细分领域优势明显。

Q15: A 股的另一家公司力源信息和贵司有什么区别？

力源信息在 IPO 时的业务模式是目录分销商，从业务模式、芯片种类、客户集中度来说和润欣科技存在差异。我们也关注到力源信息上市后通过购并重组，业务和设计能力都有较快速的发展。

Q16: 从公司财报上，毛利 10%，成本主要是什么？毛利率低的原因是什么？

公司的成本主要是技术人员成本。润欣的业务实质是技术分销，是叠加在芯片上的技术服务，芯片本身只是一个载体，毛利率低主要和公司销售的芯片批量大、单价高有关。从公司规模(180 人左右)和盈利来看，润欣的盈利能力（尤其是人均盈利）在电子行业里还是相当不错的。

Q17: 员工的平均薪酬属于什么水平?

我们员工的薪酬在行业属于中等偏高水平。

Q18: 公司有无往下游做模块的想法?

往下游发展，理论上可行，但会和现在的模块客户形成竞争，由于从芯片通用件走向定制模块，公司的效率也会相应降低。模块和产品看似提高了毛利率，但同时也提高了风险。

Q19: 物联网领域的发展似乎并没有我们预想的那么好，对公司的主营业务有无影响？如果有影响公司会不会有其他方向的发展？

物联网行业的增速虽然比预想的慢，但近三年来还是保持了30%的行业增速，公司还会持续投入，看好物联网领域的长期发展。

Q20: 能否用简单的话，描述公司在接下来几年的发展思路？

选择好的芯片供应商和产品，选择优质的客户，慢慢做。

Q21: 公司对于海外渠道有什么打算？做全球化有什么打算？

如果有合适的机会和标的，会考虑在欧美的发展。

Q22: 预测一下公司未来的3到5年的发展，如何把公司做得更有价值？

全球领先的芯片设计公司纷纷计划在2~3年内在全球范围缩减技术人员规模，更倾向于授权本地的技术型IC分销商，为本地客户提供参考设计方案、定位技术问题、提供系统集成服务，帮助本地客户降低技术门槛，缩短研发周期，建立深

	<p>度合作关系。</p> <p>从中国本土制造业和经济现状分析，中国的制造业空芯化严重、信息安全形势十分严峻，作为信息技术产业的核心，国家把支持集成电路设计和相关产业上升到了国家政策的高度。公司预测接下去的3~5年内，中国本土IC分销行业将迎来快速发展的阶段，少数优秀的专业IC分销商有机会脱颖而出，和海外IC分销商相抗衡，成为本土的芯片分销业巨头。</p> <p>公司规划在无线连接、传感器芯片及安全识别芯片等三个细分领域进一步增强竞争优势，成为国内分销行业的领先者。</p> <p><u>Q23：公司未来的增长主要是靠行业的增速吗？</u></p> <p>多数情况下，授权分销商的发展和分销的产品和服务的客户领域相关联。半导体行业是一个上万亿的市场，公司去年底在 A 股上市，借助资本市场的力量，相信未来会有强劲的增长。</p> <p><u>Q24：公司上市后有无增加工程师？</u></p> <p>公司上市后，一直在增加产品和技术人员，由于半导体工程师有较高的专业门槛，公司会根据市场和客户的增长情况，来扩充人员规模，提高技术支持效率。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2016-5-6