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：2016-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位名称及人员姓名** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **单位** | **姓名** | **单位** | **姓名** | | 兴业资管 | 牟卿 | 华泰证券 | 汪磊 | | 兴业资管 | 赵一路 | 海富通基金 | 范庭芳 | | 上海原点资产 | 陈思靖 | 国信证券 | 蓝逸翔 | | 凯石投资 | 陈晨 | 鸿逸投资 | 黄行辉 | | 长安国际信托 | 陈莉敏 | 富安达基金 | 栾庆帅 | | 东吴基金 | 韩旭鹏 | 兴业证券 | 陈飞达 | | 东方证券 | 蒯剑 | 华宝兴业基金 | 贺喆 | | 海通证券 | 高圣 | 德邦基金 | 张德凯 | | 上海理成资产 | 李浩鹏 | 新沃基金 | 陈书炎 | | 华夏人寿 | 单佩韦 | 趣时资产 | 章秀奇 | | 华夏基金 | 陈虎 | 华夏基金 | 张帆 | | 华泰证券 | 俞天甲 | 国联安基金 | 张汉毅 | | 国海证券 | 王凌涛 | 国泰基金 | 杜沛 | | 国海证券 | 李虒 | 国联安基金 | 杨子江 | | 中金资管 | 冯达 | 国海证券 | 凌珠 | | 泰信基金 | 王霆 | 上海理成资产 | 徐杰超 | |
| **时间** | 2016年4月15日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 庞军 财务经理 孙剑  副总经理 邓惠忠 证券事务代表 刘一军 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **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。  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：公司的订单有多少是客户指定型号，也即不需要设计的，有多少订单是由于功能需要客户采购的，也即需要设计的？  答：公司需要提供设计方案的芯片销售占整个公司销售额的70%以上。目前国内客户真正具备研发设计能力而完全不需要代理商技术支持的只有少数几家大客户。芯片技术每年更新换代，没有相应的芯片应用方案和技术支持无法直接使用。  Q2：高通公司的手机芯片的销售模式，是否有直销？  答：目前高通的手机主芯片全部采用直销模式，外围芯片主要通过授权代理方式进行销售。公司主要授权代理其WiFi、BLE等外围芯片。  Q3：公司芯片预测销售增速与行业增速的关系如何？物联网的发展情况如何？  答：公司预计未来芯片销售增速大致和行业增速持平，但由于物联网和中国市场的快速发展，可能使得公司的成长要优于芯片行业的平均增速。  物联网的发展不是单纯芯片数量的增长，比如在冰箱、空调、洗衣机里加个芯片，还需要软件、数据内容和生态链的配合。这几年物联网的发展比预想的要慢，但未来的发展空间巨大。  Q4：公司未来的业务领域和客户发展是否会有变化？  答：多年来，公司下游的行业和客户一直处于变化过程中，每年都有新的客户和新的项目出现，公司业务不局限于某几个领域或某几个客户，公司的业务发展将随着市场的变化而调整。  Q5：公司每年11亿的销售额有多少来自于技术支持？  答：公司的销售额绝大多数需要我们的技术人员提供技术支持，以具体的项目为例，需要经历design in、design win和量产的阶段，技术人员在各个阶段都需要提供技术支持。  Q6：具体到每个项目，大约需要有多少个工程师对项目进行支持？  答：客户的产品项目涉及到多个产品，如手机，高通的参考设计中有十几颗料，涉及智能音频功放、NFC手机支付、指纹识别、触控和显示驱动等。在产品的开发过程中需要不同的专业技术人员进行支持，在产品维护的后期基本上可由一名FAE工程师专门负责汇总和跟踪问题。  Q7：目前公司AE、FAE人数一共有多少，AE工程师有多少？  答：AE、FAE 工程师一共60人左右。AE研发团队分布在台湾、上海、深圳三地，有20人左右。  Q8：公司人员，尤其是研发人员是否会随着业绩规模的扩大而增长？  答：全球著名的分销商，销售规模超过1,000亿元人民币，人员规模在全球达到几万人。润欣科技属于技术型分销商，主要专注于通讯连接和传感领域，公司会根据市场和客户的增长情况，来调整人员规模和技术支持效率。  Q9：公司无线连接芯片下滑的原因是什么？  答：高通将智能手机上使用的无线连接芯片集成在主芯片内，使得公司在无线连接芯片上的销售出现了下滑，但物联网领域的高速成长会很快弥补这一部分的下降。  Q10：请介绍一下公司的微处理器芯片业务。  答：微处理器芯片（MCU）及嵌入式系统是公司上市的募投项目之一，目前已经完成了投资。过去微处理器芯片的差异较大，操作系统、处理能力、存储空间、接口等定制度高，互不兼容；新的微处理器芯片都是基于ARM系统，产品同质化高，很多其他的SOC功能性芯片如传感器、WiFi芯片均内置了微处理器。因此，由于统计方法改变，微处理器单芯片的销售出现了下降。  Q11：请介绍一下公司芯猫商城的未来规划。  答：我们正在关注电子商务在IC分销领域的发展与应用，公司的芯猫商城目前仍处于尝试阶段。  Q12：公司未来是否会考虑通过并购的方式进行外延式发展？  答：芯片分销行业的并购现象一直存在，公司发展到一定阶段，在条件和时机成熟时，会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。  Q13：公司未来的发展趋势，是坚持目前的技术分销模式，还是会走规模扩张之路？  答：IC分销行业有一定的规模经济效应，综合来看，公司近几年一直属于中国本土十大IC分销商，且处于领先地位；我们也在观察研究，看国内是否会存在类似于文晔、大联大发展的扩张路径；IC分销行业体量上万亿，借助于资本市场力量，会较容易进行扩张，但是效果如何，需要进一步观察。  Q14：我们注意到，部分IC分销公司在上市之初也曾预测上市后会出现较大规模的增长，但实际通过购并和发展，经营业绩不佳，润欣科技将如何兑现上市后的成长目标？  答：公司属于技术型分销商，与目前国内其他上市的IC分销公司在业务模式上存在较大的差异，我们刚上市，需要时间来熟悉资本市场的扩张模式，学习其他同行的成功经验和教训，努力实现成长目标，回报股东。  Q15：国内芯片设计公司的崛起是否会对公司业务产生影响？  答：公司目前主要代理国际知名厂商的芯片产品，目前暂无大规模代理国产芯片产品的计划。  Q16：请问公司未来经营业绩、盈利能力的提升空间主要在哪？  答：公司目前员工人数为180人左右，从人均盈利能力来看，公司的人均业绩处于行业内领先水平；公司会在做好现有业务的基础上，寻找新的发展空间，通过多种路径提升公司的盈利能力。  Q17：请介绍一下公司除控股股东之外其他法人股东的背景情况。公司实际控制人持股比例不足50%，是否对公司未来的增资扩股造成一定的限制？  答：除控股股东外，其他法人股东中有两家为外部PE机构，两家是公司高管和公司员工的持股平台。公司股东情况的详细介绍请参见公司招股说明书。  和美国、台湾等地的同行业上市公司相比，公司的实际控制人持股比例还是比较高的。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2016-4-15 |