

证券简称：上海贝岭

证券代码：600171

上海贝岭股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	马良 安信证券 王鹏 国投瑞银 严勛 华泰资产 刘嘉 长安 何信 富国 丁婉贝 融通 杨一飞 光大保德信 肖凯 国君资管 李依薇 德邦基金 张天麒 安信基金 董煜 淳阳基金 陈光伟 尊润资本 王平阳 玖鹏资产 毛正 华鑫证券 张元默 长城证券 周剑 长城证券 王冠桥 博时基金 童昌希 信达澳亚 牟方晓 银河基金	
时间	2022年12月1日星期四 10:00-12:00	
地点	上海市徐汇区宜山路810号 上海贝岭股份有限公司	
上市公司接待人员姓名	上海贝岭董事会秘书：周承捷先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>根据《推动提高沪市上市公司质量三年行动计划》和《中央企业综合服务三年行动计划》的文件精神，上海证券交易所积极推动央企上市公司主动与投资者沟通交流，提升上市公司透明度。在此背景下，上海贝岭股份有限公司于2022年12月1日安排了“机构投资者走进上市公司”活动，本次活动共计有18家机构19人次参加。公司董事会秘书周承捷先生带领机构投资者参观了公司展厅及公司集成电路产品可靠性验证实验室。</p>	

在公司展厅，周承捷先生向机构投资者详细介绍了公司成立至今的重大事件和当前公司业务转型升级的情况，讲解了邓小平同志、江泽民同志等老一辈党和国家领导人在上海贝岭视察考察的情况，介绍了小平同志于1992年亲临上海贝岭视察时首次发表“姓资姓社”重要讲话的情况。随着公司业务向工业控制、车规级产品转型升级步伐加快，可靠性验证对公司产品变得日趋重要，在公司集成电路产品可靠性验证实验室，周承捷先生向机构投资者介绍了公司高低温冲击等各型可靠性试验设备的运转情况。

参观结束后，周承捷先生向机构投资者介绍了2022年前三季度公司经营情况及公司业务发展情况，并就机构投资者关心的问题做了详细交流。

公司前三季度业绩情况

截至三季度，实现营收14.27亿，同比下降6%，扣非净利润同比下降15%。原因来看：第一，2021年是整个半导体行业尤其模拟电路行业爆发的一年，很多模拟电路公司去年的收入和利润，都达到非常罕见的高值，同比基数较高；第二，上海贝岭主业为集成电路产品，在合并收入中，除主业外，还有集成电路贸易，是香港海华为长三角和国内主要的厂商提供设备和化学品业务。主业6%降幅中，占比较大的是香港海华的贸易业务，同比去年下降14%。主业IC收入方面，和去年前三季度累计数值基本持平，去年二季度、三季度爆发非常快，因此营业收入基数较高。所以，今年前三季度和去年比主业收入下降幅度微小（-3%）。

归母净利润和扣非净利润与去年同期相比有一定降幅，扣非净利润同比降幅15%，进一步分析，主要两个原因：第一，研发费用增加。2022年前三季度研发费用的增长非常快，同比增幅超60%；第二，投资收益与公允价值的变动，公司持有无锡新洁能股份，与去年同比，今年公允价值变动投资收益有比较大的降幅，接近50%。因此，归母净利润下降主要的变化因素是主业之外的因素。

主营业务功率链、信号链两个板块的表现，大致的态势分析如下。去年年报中，公司将现有业务重新梳理，作为一家模拟集成电路公司，公司产品门类分布比较宽泛。公司主营业务分为信号链和功率链。功率链方面3块业务（电源管理、功率器件、电机驱动），去年年报功率链业务包含电源和功率器件，占公司IC业务收入的50%强，现在增加了电机驱动业务，系收购深圳矽塔后所增加。信号链5块业务，分别是ADC（模数转换器）、非挥发存储器、电力专用芯片（深圳锐能微做的国网、南网智能电表用的计量SOC业务）、物联网前端、标准信号产品。电源管理是功率链最大的一块，主要是南京微盟在做；电力专用芯片是深圳锐能微业务；电机驱动是深圳矽塔业务。其余ADC、非挥发存储器、物联网前端、标准信号产品、功率器件业务在公司本部均以各产品事业部的形态开展。

功率链方面：从今年前三季度，功率链业务收入从绝对值来看

依旧以电源为主，电源业务过去以消费类的市场为主，近期快速向工业、汽车的领域延伸，但很多最终的细分市场还是消费类的，今年上半年前三季度，消费类订单和需求出现较大下滑。今年前三季度电源业务同期有较大降幅。功率器件业务小幅上升，合并在一起，由于电源占比较大，所以功率链同比有较大幅度下降。

信号链方面：非挥发存储器降幅较大，过去是依赖手机摄像头模组这个爆发比较快的市场，今年前三季度，手机摄像模组市场出现显著变化，目前EEPROM业务重心向电表、家电和其他工业市场转型，今年前三季度非挥发存储器业务有较大降幅；物联网前端是以公司原来的电表计量和物联网计量产品为主，今年前三季度同比有一定幅度下降；信号链业务涨幅最大的是深圳锐能微的电力专用芯片业务，即智能计量和SOC，也就是智能电表芯片业务；ADC原来基数不大，今年前三季度同期增幅较大；标准信号产品是模拟电路信号链中的接口、运放、模拟开关等的标准品，同比小幅的上升。合并5块业务，信号链业务同比去年增幅较大。

公司董秘周承捷先生就来宾关心的问题交流如下：

一、公司各块业务在车方面量产和未来布局？

答：公司在汽车电子领域产品的布局是全方位布局，公司去年陆续有电源产品（LDO、DC/DC）推出，公司目前在汽车电子领域的产品布局远远不止电源管理，在各个产品板块都有新的车规级产品推出。首先是功率器件（IGBT、MOSFET），EEPROM去年有小容量产品完成车规认证，今年会有更多更大容量的EEPROM产品做车规认证。LDO、DC/DC、电压基准等电源产品都有车规产品，还在布局CAN总线、LIN接口电路、马达驱动、数字隔离器、电池管理模拟前端产品的研发。现在已经实现量产的汽车电子半导体、集成电路产品是IGBT、MOSFET功率器件，EEPROM，LDO、DC/DC、电压基准等已在新能源车上实现应用。公司电源管理、EEPROM、MOSFET、IGBT和运放都是细分产品的领域，具体使用场景是在车灯的LED驱动、还有LDO和EEPROM在车灯上用，汽车空调里EEPROM、LDO、IGBT都有，在电子助力转向领域有EEPROM和LDO电源管理芯片，还有车窗控制系统也是用到LDO电源管理产品。新能源车和汽油车的中控屏也会用到MOSFET和LDO，汽车水泵也有用MOSFET，这些已经实现量产。后面布局和规划的更多汽车电子产品，包括CAN接口、LIN接口、马达驱动、数字隔离器、BMS模拟前端等，目前还没有量产，尚处于市场调研和产品规划布局和研发。

二、汽车芯片目前销售方式及主要的客户？

答：除了个别车企客户，公司基本都是通过代理商模式将车规产品销售至模组和整车厂。至于主要客户，公司和大汽车厂的商务合作处于不公开状态，合作的客户车厂很多，国内多家车厂和一些tier1零部件供应商都有，包括燃油车和新能源车，公司都有涉及相

关车规产品。

三、汽车产品的营收占比？

答：以2021年年度IC收入14.2亿元为分母，虽然目前汽车电子产品的收入占比还较低，但公司现有新产品及市场推广都在涉及汽车电子业务，汽车电子产品数量增长较快，更多的产品在做车规认证，包括器件、电路，预计今年及未来两三年会比较快的增速。

四、EEPROM产品价格下行压力大吗？

答：去年公司产品整体涨价幅度相对温和，今年上半年消费端订单疲软，部分产品面临价格下行压力，目前没有整体大幅度降价的情况。EEPROM的价格还处于比较稳定的状态。从今年前三季度毛利率看，公司产品价格没有太大变化。

五、存货有6个亿，属于几个月的库存水平？属于正常范围吗？

答：库存前三季度增长幅度较多，是正常的。有很多产品库存涉及跟foundry厂的合作关系，在产能相对宽松的情况下多备一些货。从财务管理角度，公司也很重视对两金的管控，主要指应收账款和库存，总体处于合理安全区域。部分产品的库存水平超过2-3个月，各个产品的库存水位差异较大。

六、对明年的展望？TI产能回归给公司带来什么影响？公司如何应对这个问题？

答：今年消费和工业端都走软，我们认为是周期性变化。中国在2010年之后始终是全球最大的半导体、集成电路的市场。中国工业化程度非常高，在电子行业包括整机、模组生产领域都是全球最大的制造国。电子整机和模组生产对电子元器件，包括模拟电路、功率器件都提出了海量需求。在这种情况下，对国内企业来讲，虽然还不具备和TI全面竞争的能力，但功率链中对电子元器件包括模拟电路、功率器件的海量需求是客观存在的，且国内客户在各细分市场对元器件国产化的渴求依然会持续。所以，无论行业跨国巨头有什么动作，国内的厂商只要在技术进步上做得足够好，包括对成本的把控、对细分市场产品的需求能够做到精准的了解，功能、性能能够实现赶超，就有足够的市场机会，毕竟这个市场足够的大，够容下国内众多的模拟电路、电源公司开展竞争。

七、产品价格调整到去年涨价前的水位了吗？

答：从主业毛利率看，比去年年初调整前毛利率还要高。

八、详细拆分公司各个板块产品跌价情况？

答：公司整体价格毛利率情况没有大幅度变动。消费类的例如电源产品出现了一些价格下调。去年电表的价格上升了不少，后续可能面临价格回调压力。

但我认为公司产品毛利率的变动不会非常剧烈。公司产品业务

分布较宽，总体价格相对稳定。

九、代工厂价格下降趋势？

答：市场都有这样的诉求，去年代工涨价较多，根据当前市场情况，fabless公司希望foundry厂可以价格回归，目前还处于观望状态。

十、研发人员规模增长如何？

答：今年研发投入增幅非常大，研发费用同比变动幅度超过60%，这与研发人数的增加、研发人员激励力度增加相关。近年来公司研发人员增长比较明显，从年初到现在，包含子公司增加接近100人，研发人员占比60%。

十一、电表业务现状？国网、南网对新表型的招标情况？

答：电表业务是子公司深圳锐能微的主业。今年前三季度业务增幅非常大，第四季度企稳，全年将会是非常高的比例增幅。

国网招标中，新一代智能物联表目前上量速度较慢，但新一代表比旧表单价高非常多。今年智能物联表招标量比去年高，今年目前已经招标30多万只，去年全年才十几万只的招标量。

十二、智能表是单芯片还是双芯模组方案？比例？市场空间？

答：双芯是指管理芯+计量芯，公司主要做计量芯，暂不涉及管理芯。计量芯供货现在是SoC芯片，全资子公司深圳锐能微在新的智能物联表中占据市场最高份额。但智能物联表上量速度没预想的那么快。

十三、电表占整体IC收入比例？

答：深圳锐能微业务，前三季度电力专用芯片目前公司IC主业收入占比20%-30%，这一占比高于往年占比，因为深圳锐能微这块业务今年增幅较大。

十四、电表毛利率？

答：深圳锐能微的电表高于公司产品平均毛利率。

公司本次“机构投资者走进上市公司”活动，使得行业券商、机构投资者更好地了解了公司情况和发展现状，进一步认识了公司价值，进一步加强了公司与资本市场的联系和互动。