

证券代码： 688206

证券简称： 概伦电子

## 上海概伦电子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

2022-05

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称</b>	华安财保资产、宁泉资产、Centerline、LMRPartners、SAMSUNG ASSET MANAGEMENT、安信资管、北大方正人寿资管、狮云投资、创金合信基金、淡水泉投资、鼎泰资本、富国基金、高毅资产、光启产业投资、海富通基金、合正投资、泓屹资产、华美国际、华能贵诚信托、嘉实基金、菁英时代、景顺长城基金、凯读投资、瓴仁投资、珞珈方圆资产、民生加银、明亚基金、南方基金、诺安基金、诺德基金、鹏华基金、鹏万投资、平安基金、平安资管、前海创富兆业、勤辰投资、睿德信投资、润晖投资、尚道投资、尚近投资、申万菱信基金、神农投资、生命保险、拾贝投资、拓璞基金、太平洋资产、天弘基金、西部利得基金、西部证券自营、汐泰投资、兴聚投资、兴业基金、银河基金、银华基金、涌贝资产、煜德投资、誉辉资本、云晖资本、招商证券自营、浙商基金、中国人保资产、中金基金、中泰证券自营、中信保诚、遵道资产、中金证券、Tybouene 投资、IDG、招商基金管理有限公司、英大国际信托、易米基金、万方资产、深圳幸福时光私募证券投资基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市东方马拉松投资管理有限公司、深圳市晨钟资产管理有限责任公司、深圳前海互兴资产管理有限公司、深圳嘉石大岩资本管理有限公司、深圳东方港湾投资管理股份有限公

司、上海紫阁投资管理有限公司-紫阁同爽2号私募证券投资基金、上海混沌投资(集团)有限公司、惠升基金管理有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、海通自营、海通证券资产管理有限公司、国华人寿保险股份有限公司、大家资产管理有限责任公司、Yuanhao Greater China Fund、Prudence Investment Management (HK) Ltd、Pleiad Investment Advisors Limited、Pinpoint Asset Management Limited、Keywise Capital Management (HK) Ltd、Dantai Capital Limited、BRIGHTER INVESTMENT MANAGEMENT CO., LTD、玖鹏资产、深圳海恩投资有限公司、明河投资、生命人寿保险、浦东科创、新传资产、尚鼎、华鑫证券、华富基金、中信自营、进门财经、上海高菁资本、金信基金、上海亘曦私募基金管理有限公司、深圳市远望角投资管理企业(有限合伙)、凯石基金、北京城天九投资有限公司、中再资产管理股份有限公司、太平资产、深圳悟空投资管理有限公司、中银理财、中海基金、国泰基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、泰康资产、季胜投资、世诚投资、华泰柏瑞、西部研发、鼎萨投资、聆泽投资、汇华理财、长江养老保险、中域投资、前海开源基金、景林资产、丹羿投资、华泰资产、国泰产险、深圳市唐融投资有限公司、建信基金管理有限责任公司、华宝信托有限责任公司、开源证券股份有限公司(资管)、青骊投资管理(上海)有限公司、仁桥(北京)资产管理有限公司、上海宏羽投资管理合伙企业(普通合伙)、浙江韶夏投资管理有限公司、西藏源乘投资管理有限公司、长沙华菱琨树投资管理有限公司、IGWT Investment、上银基金管理有限公司、长乐汇资本管理有限公司、上海同犇投资管理中心(有限合伙)、广东恒昇基金管理有限公司、碧云资本管理有限公司、东方自营、中国石化集团资本有限公司、天津长江道证券营业部、招商证券、富安达基金管理有限公司、中国民生银行、深圳宏鼎财富管理有限公司、北京瑞颐投资管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、北京市星石投资管理有限公司、上海申九资产管理有限公司、鲲鹏私募基金管理(浙江绍兴)有限

	<p>公司、上海非马投资管理有限公司、海南棕榈湾投资有限公司、北京九颂山河投资基金、景和资产、东吴基金、上海和谐汇一资产管理有限公司、农银汇理基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、爱建证券、中银国际证券股份有限公司资管、淳厚基金管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海盈丰康伦股权投资管理有限公司、长城财富资产管理有限公司、玄卜投资（上海）有限公司、东海基金、东方财富、华安证券、富荣基金、新华基金、东方证券研究所、东方证券上海宜山路营业部、华商基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、鑫元基金管理有限公司、上海懿坤资产管理有限公司、伟星资产（管理）上海有限公司、海南智联私募基金、陆宝投资、横琴人寿、长城基金管理有限公司、国泰投信、诚盛投资、上海国泰君安证券资产管理有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、上海远海资产管理有限公司、兴银理财、百济投资、华宝基金管理有限公司、千合资本、光大资管、朱雀基金、方正证券、信达澳亚基金、长江证券、安信证券、西南证券、浦银安盛基金、万家基金、易方达基金、中银基金、工银瑞信、华泰证券、高盛证券、Centerline Investment、Franklin Templeton、Hel Ved Capital、HSBC、Orient Securites 、Sequoia Capital、华夏基金、汇添富基金、长盛基金、中国人寿养老保险、建信养老、中信建投、新华资产</p>
<b>会议时间</b>	2022 年 4 月
<b>会议地点</b>	电话会议
<b>上市公司 接待人员 姓名</b>	<p>董事、总裁：杨廉峰</p> <p>副总裁、董事会秘书、首席财务官：唐伟</p> <p>证券事务代表：郑芳宏</p>

投资者关系活动主要内容介绍

1. 概伦电子实施 DTCO 战略的优势和对行业的价值？

答：DTCO 指工艺和设计协同优化，是一种集成电路设计方法学，核心思想是把设计和制造两端的互动加速且深入推动起来，缩短工艺平台开发和芯片产品上市时间，提升最终产品的市场竞争力，即性能、良率、面积等关键指标。DTCO 的落地体现在具体产品和流程上，并取决于各个公司在产品技术上的优势。

DTCO 的核心是优化（即其中的 O - Optimization）。我们认为概伦电子实施 DTCO 战略可以在两个方面给行业带来价值：一是优化效率，即我们有能力把设计和制造之间的迭代加速。设计和制造迭代的效率受限于工艺平台完成后为设计师提供 DTCO 关键接口信息所需要的时间，即模型库/PDK 和标准单元库。一般情况下，从工艺平台开发完成到可以提供完整的模型/PDK 和标准单元库给设计师进行设计大概需要 6 个月，其中约 3 个月做模型和 PDK，3 个月做标准单元库。通过把模型库/PDK 和标准单元库生成的进程加速，就能把 DTCO 从工艺到设计之间的进程大大缩短，极端情况下可以把这个时间从几个月缩短到几个星期甚至几天，以实现快速迭代并加速工艺开发的进程。而概伦电子依托具有传统优势的建模产品，以及于 2021 年在此基础上推出的高效的标准单元库和 PDK 产品，具有缩短从工艺到设计端环节的时间、实现工艺和设计快速迭代的先天优势。二是优化结果，即我们有能力为客户提升产品的良率及可靠性。我们为客户提供 DTCO 的设计平台，在此基础上提供优化引擎，以及针对不同关键指标如性能、良率、可靠性、噪声等关键指标的优化工具及相应的设计方法学，从而帮助客户在工艺开发和芯片设计的时候针对产品的竞争力进行设计优化。同时，要做良率优化，就要有数据去验证解决方案，而我们的半导体特性测试仪器产品中嵌入的良率及可靠性的测试方法和模块，能获取到像良率、可靠性、噪声等特性数据，能够在为提升客户产品良率和可靠性优化的时候提供数据校正和验证结果。正是因为公司掌握了提升客户产品良率及可靠性的相关数据，公司的这种数据驱动的 DTCO 解决

方案也会更有优势。

在国际上，全球产业链的分工合作是非常明确的，现在主流的高端设计和先进的工艺还是遵循国际化的生态链，高端的设计还是倾向在国外的代工厂进行流片，采用的也是国外公司的 EDA 流程，由几个主要的 EDA 厂商协同提供，这个流程已经在国际上迭代了十几年，积累了很多经验，并且很多经验和实际的一些做法是分散在 EDA/IP 公司、代工厂、设计公司等各个环节。但是在国内，设计和制造的流程缺乏过去十几年的经验积累和迭代，国内的厂商和公司积累的经验加在一起很难完全复制在过去全球化产业链的经验和流程，所以即使工具完全一样，最终在国内流片的结果可能还是比国外厂商生产出来的产品的性能和良率要低。概伦电子的产品一直是全球化产业链的一部分，具有参与国际上高端芯片设计及先进工艺开发的基础及经验，我们已经在国际上参与了很多领先的工作，客户基础比较好，可以把在国际上的经验通过我们新开发的流程及产品带给国内客户，通过 EDA 流程优化弥补国内在打造自己的生态时在流程整合和优化上经验和积累的不足，帮助和支持国内的产业链做出具有国际竞争力的产品。

## **2. 请详细介绍一下公司即将推出的产品 NanoDesigner。**

**答：**作为承载概伦电子完整 EDA 解决方案的平台性工具，公司重点打造的设计环境工具 NanoDesigner 即将推向市场，NanoDesigner 的推出将标志着概伦电子“优先选择突破关键环节 EDA 工具，逐步形成关键流程解决方案”的发展战略取得阶段性成果。

公司推出这个全流程工具基于两点：一是从国内集成电路发展战略角度，需要有全流程产品的国产替代。NanoDesigner 可以为客户提供完整的电路设计输入、仿真和验证、版图实现和验证等流程，覆盖的应用领域包括存储器的设计、模拟电路的设计以及其他从晶体管级往上的定制类电路设计，产品覆盖的应用端增多，丰富度提高，预计对应的市场规模也会随之扩大。二是公司以 DTCO 作为核

心驱动力去推动全流程的建设，这是概伦电子全流程产品区别于其他同类产品的关键点，也是公司全流程产品的优势所在。NanoDesigner 产品承载着公司在 DTCO 方面的理念、工具或模块，我们希望将公司参与国际生态链十几年的经验和方法通过这个平台和相关工具展现出来，通过 DTCO 平台加速工艺和设计之间的快速迭代，推动电路设计和工艺开发的协同优化，提升客户集成电路产品的 PPA、良率和可靠性等核心竞争力。

### **3. 公司未来产品拓展的路径，主要攻克哪些方向？**

**答：**公司近期研发依然主要在两个方向：一是制造端，希望通过把设计和工艺之间协同的制造端 EDA 流程打通，帮助客户在工艺开发过程中提升效率，同时提高工艺平台的良率和可靠性。这个流程会覆盖到制造端的几乎所有的工具，其中像建模、PDK、标准单元库、DFM 等 DTCO EDA 全流程中的核心工具，我们都已经有或者正在研发中。整体来说，公司对制造端有非常完整的布局，未来希望通过自己的团队去做，但是有些环节相对周期更长，我们就倾向于跟合作伙伴联合开发或者寻求有一定研发实力且满足公司需求的企业进行整合。

二是设计端，公司原来主要产品是电路仿真和验证系列，今年推出设计环境工具 NanoDesigner 产品后，可以实现把设计全流程平台打通，同时把原有设计端工具集成在一起，覆盖从设计的前端到后端，为客户提供完整的电路设计输入、仿真和验证优化、版图实现和验证等流程。这个流程不仅仅是一个全流程的产品，更重要的是利用 DTCO 的引擎，做出一个有独特价值，在良率、可靠性等方面有国际竞争力的产品，能够推动和支持国内行业的生态建设。

### **4. 2021 年度设计类 EDA 增速高的原因？**

**答：**经过十余年深耕，概伦电子一路前行不断突破，2021 年，公司实现主营业务收入 19,216.40 万元，同比增长 40.28%。EDA 工具授权业务实现收入 14,001.24 万元，同比增长 47.64%，占主营业

务收入的比例从 2020 年的 69.23%提升至 72.86%；其中，设计类 EDA 工具授权业务实现收入 6,247.17 万元，同比增长 75.44%，占主营业务收入的比例从 2020 年的 25.99%提升至 32.51%，进一步凸显了公司 EDA 产品的市场竞争力。

公司设计类 EDA 产品收入增速较高应该说是可预见的，一方面是因为公司设计类 EDA 产品在国际市场细分领域具有领先性，在这个基础上产品推向国内市场的基础本身就比较好，产品具备较强的市场竞争力；另一方面，设计类 EDA 本身市场规模就比较大，早期公司规模相对较小，只能覆盖一些高端客户，解决一些最难的问题；随着公司规模不断壮大，市场开拓能力不断增强，规模效应也逐渐显现，面向的市场空间更大、客户群更广，客户数量开始逐步提升，且单家客户的收入贡献也在提升。这些因素都在推动设计类 EDA 业务的成长。作为国内 EDA 市场第一股，随着公司规模的进一步扩大，新产品的不断推出及全流程解决方案的逐步完善，公司产品的市场竞争力进一步增强，我们预计未来设计类 EDA 仍将持续保持相对较高的增长速度。

**5. 公司目前员工数量？研发人员大概有多少？能否介绍 2022 年人员扩张计划？**

**答：**截至 2021 年末，公司员工总数为 239 人，较 2020 年末同比增长 43.11%；其中研发人员总数达到 142 人，较 2020 年末同比增长 57.78%，占公司员工总数的比例达到 59.41%，随着研发人员数量的增加，预计公司研发水平将得到进一步提升。同时，公司研发人员中有较大比例均持有公司股份，进一步增强了研发人员的工作积极性和凝聚力。公司在科创板上市后，对于行业优秀人才的吸引力进一步加强，未来公司还将适时采用包括股份激励在内的多种方式进一步吸引并留住人才。

公司在临港滴水湖核心研发区的总部研发大楼已于 2021 年开建，总建筑面积 3.71 万平方米，预计 2023 年底落成，2024 年投入使用，研发大楼的落成将为公司未来的发展提供充足的发展空间，

同时随着公司各地子公司及分支机构陆续设立，也对人员扩张提出进一步需求。为了满足目前公司的成长需要，同时为公司未来发展奠定更好的基础，2022 年公司将继续加大人员尤其是研发人员招聘力度，预计人员扩张将继续保持高速成长的势头。

**6. 公司 2021 年营收增长 40%，归母净利润没有同步增长的原因。2022 年的研发费用率是怎样的趋势？**

**答：**2021 年度，公司实现营业收入 19,386.86 万元, 同比增加 41.01%；实现归属于母公司所有者的净利润为 2,860.46 万元，同比下降 1.41%。公司归母净利润略有下降的原因主要是公司持续加大研发投入，2021 年的研发投入同比增长 48.52%，研发投入占营业收入的比例也从 2020 年的 38.91% 提升至 2021 年的 40.99%；同时，公司持续加大市场拓展力度，且随着公司规模不断扩大，管理及运营支持也有所加强，导致各项费用增长；此外，还有一个原因就是 2020 年政府补助和理财产品收益等非经常性损益也相对较高。虽然公司 2021 年归母净利润略有下降，但公司扣非后归母净利润同比增长 8.72%，公司持续运营能力依然比较健康。

根据公司经营规模相比国际竞争对手依然较小的实际情况，结合 EDA 行业的发展规律及国产 EDA 的发展机遇，公司当前的工作重点仍然是持续加大研发投入推动产品竞争力的持续提升、加速推动新产品的研发及全流程的建设、扩大收入规模、扩大客户基础以及提高公司产品的市场占有率，短期内不会刻意把利润增长作为最重要的发展目标，相信随着公司规模不断扩大，发展到一定阶段，利润增长也会随着规模效应的显现而逐步实现。

公司是研发驱动型企业，每年收入的相当部分都会投入到研发中去，这样才能够保证在行业里的技术领先，持续进行研发投入也是保证能跟行业头部客户同步发展的基础条件。2022 年，公司会继续在研发上加大投入，以研发为驱动力不断推动新产品的研发和全流程的建设，提升公司产品的市场竞争力和市场占有率。

**7. 公司永久授权和固定性授权工具的收入占比如何，选择一次性永久授权的客户一般是什么类型的客户？**

**答：**公司 EDA 工具产品根据授权期限不同，分为固定期限授权软件产品和永久授权软件产品。固定期限授权软件产品销售，属于在某一时段内履行的履约义务，公司于软件授权期限内按照直线法确认收入，同时公司将持续对售出软件产品进行版本更新，并向客户提供技术指导，不会额外收取费用；永久授权软件产品销售中，公司仅向客户提供售出版本软件的使用授权，属于在某一时点履行的履约义务，公司会一次性收取授权费，并一次性确认收入，同时公司在向客户销售永久授权软件产品的同时或在售后期间，单独向客户提供软件版本更新及技术指导服务，需要单独收取维护费用，并按照服务期限逐日确认收入。公司的 EDA 工具授权业务以固定期限授权业务为主，且多为三年期期限授权。

固定期限授权模式是目前是中高端客户的主流选择，主要是因为中高端客户的技术相对领先，迭代也更为快速，他们需要不断跟 EDA 公司进行沟通，不断提出新的技术要求，对 EDA 工具的技术支持、更新服务及相关的设计方法等方面的支持要求较高，因此会倾向于选择固定期限授权模式；而选择永久授权的客户，从 EDA 工具的更新到方法学的支持等要求没那么高，潜在的应用需要和服务需求也相对没有那么高，客户对于 EDA 的价值可以一次性在订单中实现，因此倾向于选择永久性授权模式。

**8. 关于公司拟新设的新加坡子公司和台湾地区分公司的业务定位是什么？**

**答：**随着公司规模的不扩大和销售渠道的不断拓宽，概伦电子在国内和全球的布局持续拓展，目前公司除了上海总部，在济南、北京、广州、首尔、硅谷等地均设有子公司或分支机构。

2022 年公司拟设立新加坡子公司和台湾地区分公司。新加坡子公司将以研发业务为主，同时兼顾东南亚地区的销售和客户支持；

	<p>台湾地区分公司则主要定位为在台湾地区开展销售业务和提供客户支持。本次公司拟设立新加坡全资子公司及台湾分公司，一是可以充分利用境外相关地区的人才优势，不断提升公司研发能力；二是将有利于公司在全球范围内更好的开拓市场及提升客户支持能力，提高公司行业地位和产品的市场占有率，进一步增强公司盈利能力和综合竞争力。</p> <p><b>9. 公司在产业基金投资方面的进展及成果如何？</b></p> <p><b>答：</b>根据公司的战略发展规划，结合当前 EDA 行业的发展现状及趋势，公司在积极寻求符合要求的并购标的 EDA 企业的同时，也在寻求有潜力的初创的 EDA 相关项目进行投资孵化。</p> <p>2021 年 10 月份，公司出资人民币 9,700 万元并作为有限合伙人参与设立济南济晨股权投资合伙企业（有限合伙），该产业投资基金旨在充分利用合伙人的各自优势，集合各方资源禀赋，寻找具备高成长性的 EDA 产业链投资标的进行股权投资。截至目前，该基金已经先后投资了两个项目。</p> <p><b>10. 海外头部厂商一部分收入来自于 IP 销售，公司会不会参考海外厂商的发展路径？</b></p> <p><b>答：</b>从先进工艺的角度，IP 和 EDA 互相之间有较强的协同效应，公司预计未来会有进一步规划。</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 4 月 29 日</p>