

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

2022-07

<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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
<b>参与单位 名称</b>	安信基金管理有限责任公司、安信证券股份有限公司、百年保险资产管理、北京合创友量私募基金管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、碧云资本管理有限公司、彬元资本、博笃投资、长安国际信托股份有限公司、长江证券股份有限公司、长江证券(上海)资产管理有限公司、财通证券股份有限公司、财信证券股份有限公司、淳厚基金、淡水泉投资、德邦证券股份有限公司、第一北京、东方证券、东莞证券股份有限公司、东亚前海证券、复星保德信人寿保险有限公司、工银理财有限责任公司、观富（北京）资产管理有限公司、光大理财有限责任公司、国开泰富基金管理有限责任公司、国寿安保基金管理有限公司、国投聚力投资管理有限公司、海南翎展私募基金管理合伙企业（有限合伙）、海通证券股份有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、航天科工资产管理有限公司、合煦智远基金、合众人寿保险投资、华安基金、华安证券、华福证券股份有限公司、华融证券股份有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、华泰证券证券投资部、进门财经、景泰利丰资产管理有限公司、绿山投资、南京双安资产管理、南宁市火星石广告策划有限责任公司、平安基金管理有限公司、千合资本管理有限公司、融昌资产管理有限公司、

瑞锐投资、睿新（北京）资产管理有限公司、润晖投资、上海峰境私募基金管理有限公司、上海国际信托有限公司、上海恒穗资产、上海竑观资产管理有限公司、上海景熙资产管理有限公司-景熙中船 1 号私募证券投资基金、上海昆顶晟资产管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海磐厚投资管理有限公司、上海璞远资产管理有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、上海仁布投资管理有限公司、深圳前海海雅金融控股有限公司、深圳市前海尚善资产管理有限公司、深圳市唐融投资有限公司、深圳尚诚资产、深圳市观序投资管理有限公司、深圳泽正私募证券投资、世诚投资、泰达宏利、天安人寿保险股份有限公司、天弘基金、天津易鑫安资产管理有限公司、同泰基金管理有限公司、统一投信、西部利得基金管理有限公司、相聚资本管理有限公司、香港京华山一、信达澳银基金管理有限公司、兴合基金、兴华基金、兴业证券股份有限公司、兴证国际、兴证全球基金管理有限公司、阳光资产管理股份有限公司、易米基金、银河基金管理有限公司、禹合资产管理（杭州）有限公司、浙江永安国富资产、浙江浙商证券资产管理有限公司、中荷人寿保险、中金公司、中泰证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、中域投资、中再资产管理股份有限公司、APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD、Cephei Capital、DFZQ、Exoduspoint、FountainCap、Green Court Capital Management Limited、Harvest Global Investments、HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、IGWT Investment、Inforesight、INVESTEC-CHINA A SHARE FUND、Ivyrock Asset Management、KEYWISE CAPITAL、Manulife、PA Asset Management、PAG Capital、Pinpoint Asset Management Limited、Principal Global、Investors (HK) Ltd、Red Gate AM、Regan fund、Springs Capital、Strategic Vision Investment、Sumitomo Mitsui

	Trust Bank、TBP、Templeton、UBS、UBS Asset Management、Yiheng Capital
会议时间	2022年6月
会议地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：杨廉峰 副总裁、董事会秘书、首席财务官：唐伟 证券事务代表：郑芳宏 投资者关系经理：杨帆
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 本轮新冠疫情对公司经营情况影响如何？</b></p> <p><b>答：</b>从研发层面来看，概伦电子工作主要还是以研发为主，公司境内研发员工当前主要分布在上海、济南、北京和广州四个办公室，居家办公与在办公室都是登录到服务器端去做研发，从这个角度来看，公司整体研发进度基本上没有受什么影响。</p> <p>从人才角度来看，EDA是一个知识密集型跨学科的行业。疫情期间，除了通过加强团队间的有效协作、提升自我管理意识和工作技巧等方式保证老员工在家办公的效率，概伦还借助多元化的招聘渠道，采取灵活的入职和培养方式，有效应对了公司快速成长期的人才需求。这期间不断有新员工加入概伦，人员增长整体匹配公司年度招聘预期。</p> <p>从市场层面来看，上海地区解封以来，客户沟通的流畅度正在积极恢复到疫情前水平，公司半导体参数测试仪器业务的物流和供应链也在迅速调整，一些新客户的开发和产品导入也在有序进行，各方面确实能感受到市场正逐步恢复，相信其他公司也是这样。</p> <p>整体来看，本轮疫情对公司的影响还是可控的。随着本轮疫情的逐渐结束，相信公司及下游客户的业务开展会迅速恢复到正常水平。</p> <p><b>2. 请介绍公司实现EDA工具国产替代的具体研发计划？</b></p> <p><b>答：</b>国产替代不是一蹴而就的，这不符合商业逻辑，我们的</p>

视野最终要着眼到产品的价值，回归到需求导向。国产替代是未来很长一段时间的大趋势，我们需要拉长时间放宽周期来正确看待国产替代。

公司目前已经有部分产品在国际市场具备领先水平且有国际竞争力，在国内具备完全的替代能力并已在国内部分领先的集成电路企业逐步实现替代。同时，公司利用上市的契机，加速推动公司战略的实施和落地，针对特定应用推出相关的 EDA 全流程解决方案，逐步实现特定应用或在特定领域内的国产 EDA，并推动芯片设计和工艺开发的深度联动，提升产品竞争力，为我国集成电路的发展提供有国际水平的 EDA 支撑。

### **3. 如何看待 EDA 行业的生态壁垒？**

**答：**行业对 EDA 的要求和投入是随着工艺节点的推进和芯片复杂度的提升而急剧增加的，因而能否获得与高端客户深度互动和产品迭代的机会，即打破所谓生态壁垒往往是初创企业或 EDA 新品最难突破的环节。

这种生态垄断是指国外 EDA 巨头与集成电路的各个环节都深度合作，在过去十多年来一起推动了先进工艺的迭代和高端芯片的升级，久而久之就形成了一个难以撼动的生态。这里面不仅包括主流 EDA 厂商提供的种类繁杂的工具组合而成的流程，也有分散在各个环节包括晶圆代工厂、领先的设计公司或 IP 厂商等各自在工具使用、流程整合、设计方法学等方面的经验积累和工程实践。这两方面都是我们看到差距极大的、且需要长时间的沉淀才能赶上的，但考虑到国际竞争形势和本土发展需求，我们又很迫切需要打造自有的 EDA 供应链。

基于创始团队在国际 EDA 行业的经验，概伦电子在成立之初便首先选定了一些细分领域进行优先突破，针对我国行业发展的特点探索创新的设计方法学并坚持至今，进行前瞻性的技术研发和产品布局，推动设计与制造领域的深度和高效联动，加快工艺和设计的快速迭代，通过工艺平台的潜能挖掘，提升芯片产品的

性能和良率。

**4. 请问公司如何看待产品切换中存在的用户使用习惯问题？**

**答：**用户习惯也是形成行业生态壁垒的一个重要指标。但在国产替代的大趋势下，用户习惯并不是一个无法跨越的难题，原因可以从两个层面来解读：从市场竞争力和需求层面来看，赢得客户信赖和选择更重要的还是靠产品性能，解决别人无法解决的问题，在这种情况下用户习惯就要让位于产品性能，随着国产 EDA 产品性能的逐步提升，在部分领域达到甚至超过国际领先水平，产品及习惯的切换均成为可能；从行业趋势来看，行业 EDA 工具授权以固定期限授权模式为主，随着部分客户前期采购境外 EDA 产品授权期限的逐步到期，在国产替代的大趋势下，业内战略合作加速示范性项目落地，也会促进国内客户对国产 EDA 工具的支持。

**5. 请问公司目前的战略定位？**

**答：**概伦电子正在全力推动“应用驱动的 EDA 全流程”的建设。作为一个技术导向的国际化企业，公司希望在行业内找到自己不可替代的定位，在解决客户问题的同时获得市场竞争力，待成长到一定阶段后，可以有能力在一些特定领域提供完整且具备国际竞争力的 EDA 解决方案，然后逐步向更多的领域推进，推动打造以 DTCO 为核心驱动力的制造类 EDA 全流程解决方案和针对存储器及模拟/混合信号等定制类电路的设计类 EDA 全流程解决方案，加速 DTCO 战略的深化落地，成为行业生态建设的主要参与者。

上市以来，公司现有的几个细分领域国际领先地位进一步增强，目前推动针对特定应用的全流程是水到渠成的。公司即将推出的承载 EDA 全流程平台的产品“NanoDesigner”，将加速推进公司以应用驱动的 EDA 全流程建设的战略落地。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。

同时，我们期待概伦电子真正成为一家平台型企业，与国内EDA产业链不同环节、不同体量伙伴在这一平台上深入合作。

#### **6. 请介绍公司是如何实现跨国团队的有效协同？**

**答：**我们的核心团队在过去三十年曾有过多次EDA创业和成功的经历，也有在国际大公司研发、管理和整合的经验，所以跨国团队协作这个模式概伦其实是非常熟悉的。

自2010年成立之初到现在，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，目前在上海、济南、北京、广州，以及境外的韩国首尔、美国硅谷等地设有子公司或分支机构，2022年拟新增新加坡子公司和台湾地区分公司，增加对国际人才的吸引力，推动公司国际市场竞争力的进一步提升，同时进一步完善公司在全球的产业布局。

公司于2019年底并购博达微，并在2021年6月实现对韩国EDA公司Entasys的并购，基于双方在产品研发及客户分布上比较强的协同效应，无论是业务还是团队的融合都进行的比较顺利，这跟公司机制、企业文化有关，也跟团队的管理能力和技巧相关，只要目标一致，团队融合不是一个很大的问题，事实也证明公司很好地完成了与并购公司的深度整合，实现了团队的有效协同。

#### **7. 请问公司产品的迭代和验证过程？**

**答：**先讲迭代过程：从客户日常使用方面来讲，越高端越先进的客户对迭代的要求和频率也越高，部分高端客户甚至每天都要求对产品进行完善迭代，这种迭代主要指对客户在软件工具使用中遇到的问题进行修复、对部分工具使用功能上进行完善、在工具使用中涉及的新的方法学进行支持等，公司在像三星等高端大客户都有驻场工程师，并跟他们在一起进行持续沟通。从产品版本更新迭代方面来讲，正常情况下公司主要的产品每年有大约两次大的版本更新，每个月也会根据临时的情况可能有工程版本的更新；但对于部分高端芯片的设计和先进工艺来讲迭代是非常快的，紧急情况下可能每个星期会有一次更新。

再讲验证过程：EDA 产品的验证是有参考工具、有历次数据库的，不是一定要经历芯片流片才能看到效果。大部分客户是用历次数据库做对比，特别是与国际领先 EDA 公司的参考工具做一个对比。单就验证周期来看，有的周期会长一点，3-6 个月，甚至更长，有的 1-2 个月也能看到结果，实际执行过程中也会分阶段，要动态地去看验证过程。

**8. 公司目前如何平衡收入、投入与利润等指标，目前自身发展最看重的指标是什么？**

**答：**回顾 2021 年年报，公司收入快速增长，收入结构实现了进一步优化，我们也期望能够继续保持这样一个态势，与公司投资者和员工实现共同成长。

EDA 行业经历了三十多年的发展，国际 EDA 三巨头经过每年十亿美金量级、数十年持续的投入在众多关键技术中的每个细分领域均打造了极高的技术壁垒。这要求概伦电子也要不断提升技术竞争力、丰富产品线、落地高强度的研发投入，公司每年收入的相当部分都会投入到研发中去，2021 年度研发投入占营业收入的比例达到了 41%，这样才能够保证在行业里的技术领先，也是保证能跟行业头部客户同步发展的基础条件，持续保持高水平的研发实力是当下的一个重要考量。

从收入规模体量来看，公司跟国际竞争对手的差距还比较大，对于概伦目前发展阶段来说，至少在未来的一段时间内，公司还是会把扩大收入、客户规模和扩大市场占有率放在最重要的位置。这个行业前期研发是比较集中的投入，发展到一定阶段，会有比较强的规模效应，预计届时也会有一个合理的利润率回报。

**9. 公司并购的计划及节奏？**

**答：**收购或战略投资与公司业务契合的潜在标的并优化整合，是公司未来发展战略的重要组成部分。EDA 产业传统上就是一个企业间并购较为活跃的领域，概伦创始团队在这方面也积累了一定经验。所以公司在保持快速内生性发展的同时，计划针对国

	<p>内外技术水平高、拥有市场化产品或关键 EDA 技术且能够与公司形成较强协同效应的 EDA 企业，扩大战略投资和兼并收购力度。</p> <p>公司的并购是遵循一定的思路，不是为了并购而并购，主要看市场有没有合适的标的，公司要求标的要有一定的技术水准，要具备技术优势及技术产品化的可能。同时，围绕 DTCO 理念进行布局也是重要的标的筛选标准。公司目前也没有计划一定期限内要做多少并购，主要看有没有合适的标的，遵循在产品、技术或者客户上的协同，综合考虑多方面因素决定是否整合并购。</p> <p><b>10. 请问公司在数字芯片相关业务方面的布局和策略？</b></p> <p><b>答：</b> 结合公司的发展历程及技术优势，公司近期的战略方向为推动打造以 DTCO 为核心驱动力的制造类 EDA 全流程解决方案和针对存储器及模拟/混合信号等定制类电路的设计类 EDA 全流程解决方案，加速 DTCO 战略的深化落地。在设计类 EDA 产品方面，公司短期内的发力点主要还是在存储器及模拟芯片方向。同时，公司在数字电路 EDA 领域亦做了长远布局，一方面，公司收购的韩国 EDA 公司 Entasys 的相当一部分产品为数字电路 EDA 相关的产品，可以为公司在数字领域的发展积蓄基础；另一方面，公司利用上市公司平台优势，还参与设立了 EDA 专项投资基金，并已推动了 EDA 初创企业的孵化，相关企业的业务方向也涉及数字电路 EDA 领域。</p>
日期	2022 年 6 月 30 日