

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

2022-03

投资者关系 活动类别	<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 checked="" 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）
参与单位 名称	泽恒基金、金鹰基金、冲积资产、财通证券自营、大朴资产、博道基金、国海证券资管、敦和资产、Centerline、UBS 资管、柏杨投资、比邻投资、财富聚、创金合信基金、淳厚基金、慈曜资产、砥俊资产、东方自营、方圆资产、和谐汇一、华安财险、华财投资、建信养老、金百镭投资、晋蓉投资、京江博翔投资、凯读投资、隆源投资、明亚基金、摩根华鑫基金、平安基金、前海创富兆业、前海聚龙投资、乾和投资、上海探颐、施罗德 Schroders、拾贝投资、天弘基金、万方资产、星石投资、盈泰投资、展博投资、紫阁投资、安信证券研究中心、西藏源乘投资管理有限公司、同犇投资、长城财富资产管理有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)、上海汐泰投资管理有限公司、上海煜德投资管理中心(有限合伙)、上海玖鹏投资管理中心（有限合伙）、财通基金管理有限公司、深圳市唐融投资有限公司、华夏久盈资产管理有限公司、彤源投资、尚善资本、国华人寿保险股份有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、毕盛(上海)投资管理有限公司、广东博众证券投资咨询有限公司、太平资产管理有限公司、兴合基金管理有限公司、明河投资、诺德基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、创金合信基金管理有限

	公司、中邮人寿、中信证券资管、国元证券、宏羽投资、泉汐投资、上海德邻众福投资管理有限公司、国联安基金管理有限公司
会议时间	2022 年 3 月
会议地点	公司上海办公室会议室、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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请介绍一下公司情况</p> <p>答：概伦电子是一家具备国际市场竞争力的 EDA 企业，拥有领先的 EDA 关键核心技术，致力于提高集成电路行业的整体技术水平和市场价值，提供专业高效的 EDA 流程和工具支撑。公司通过 EDA 方法学创新，推动集成电路设计和制造的深度联动，加快工艺开发和芯片设计进程，提高集成电路产品的良率和性能，增强集成电路企业整体市场竞争力。公司总体发展战略为围绕工艺与设计协同优化进行技术和产品的战略布局，面向集成电路行业先进工艺节点加速开发和成熟工艺节点潜能挖掘的需求，为客户提供被全球领先集成电路设计和制造企业长期广泛验证和使用的 EDA 产品及解决方案。</p> <p>公司较早地进行了 DTCO 方法学探索和实践，聚焦于 EDA 流程创新，择其关键环节进行逐个突破，在器件建模和电路仿真两大集成电路制造和设计的关键环节掌握了具备国际市场竞争力、自主可控的 EDA 核心技术，先后成功拥有了具有国际市场竞争力的器件建模及验证 EDA 工具和电路仿真及验证 EDA 工具。</p> <p>公司总部设在上海，目前在济南、北京、广州、首尔、硅谷均设有分支机构或子公司，已经初步实现在国内及国际重要集成电路产业聚集区域的布局；公司于 2021 年 12 月 28 日在科创板上市，公司将以此为契机，与资本市场深度融合，不断提升研发水平和产品的市场竞争力，争取成为中国 EDA 行业的平台性企业，为中国 EDA 行业及集成电路产业的发展贡献自己的力量。</p>

2. EDA 行业的高壁垒是什么？什么办法可以跨越这个壁垒？

答：在过去三十余年的发展历程中，EDA 行业经历了多轮淘汰和整合，形成了高度垄断的市场格局，目前全球 EDA 市场处于新思科技、铿腾电子、西门子 EDA 三家厂商垄断的格局，行业高度集中。该等公司均以其在国际市场上具备行业领导地位的核心 EDA 产品为锚，通过数十年不间断的高研发投入夯实巩固其核心产品的技术领先优势，并通过不断拓展、兼并、收购逐步形成全流程解决方案，最终得到全球领先集成电路企业的充分认可使用，确立行业垄断地位，并已建立起相当完善的行业生态圈，形成了较高的行业壁垒和用户粘性，占据了全球主要的 EDA 市场。

从 EDA 行业的发展阶段来讲，我们认为 EDA 的发展大致分为 4 个阶段。第一个阶段是实现从无到有，先把工具产品做出来，这个阶段其实并不难，但是产品做出来的时间需要多久取决于人、时间、资金规模等，这个时间可以压缩但是不能无限压缩，需要遵循行业自然发展的规律；第二个阶段是产品能否解决客户的实际问题，对产品的评价不仅仅看指标，而是要看能否真正把客户想要的芯片设计和制造出来，需要客户愿意去试用产品；第三个阶段是产品要有竞争力，可以帮助客户用更快的速度解决问题，为客户创造优于现有解决方案的价值，才有可能在市场得到认可和较高的商业回报；第四个阶段是实现量产，获得更大的市场。目前来看，产品要赢得客户的认可和使用最难，绝大多数 EDA 公司都败在第三个阶段，因为没有客户愿意轻易去尝试新工具，因为尝试是有风险的，芯片公司需要更高的安全性和稳定性，并不会轻易更换工具软件。

随着工艺节点越来越往前，预计国内芯片设计公司未来会是逐渐整合的趋势，对于 EDA 工具的要求和投入会越来越高，国内 EDA 市场会越来越大。从前景来讲，目前应该是有史以来国产 EDA 发展的最好时机，需要我们抓住这个时机。但是我们需要一定的周期，制定自己的生态和游戏规则，这期间同样需要行业推动、政府引导、上下游一起努力，为未来爆发的需求做好准备。

3. 公司 EDA 工具授权模式并非永久性授权为主，请问 EDA 行业不是永久性授权模式为主的原因？

答：EDA 工具授权模式一般包括固定期限产品授权和永久产品授权，两者向客户提供的合同承诺存在本质不同。由于集成电路行业技术发展速度不断加快，集成电路企业尤其是中高端集成电路行业客户对 EDA 工具产品的快速更新迭代和高质量技术支持存在硬性需求，因此国际领先 EDA 企业授权模式一般以固定期限产品授权为主。这是 EDA 行业国际通行的主要商业模式，所有国际上的先进大厂都是采用这种模式。具体来讲，随着代工厂的兴起，工艺节点的迭代和产品的迭代要求非常频繁且要求高，进入了纳米级之后，器件尺寸越来越小，物理现象、应用和工艺越来越复杂，电路的规模越来越大且功能越来越复杂，对 EDA 的要求也越来越高，芯片设计人员需要得到 EDA 公司的及时反馈和支持以随时解决问题。在这种情况下，永久性授权的模式无法适应需求，会选择采用固定期限授权的模式。

在固定期限授权软件产品中，公司与新思科技、铿腾电子等国际领先 EDA 公司业务模式类似，公司在为客户提供 EDA 工具时，在整个授权期内均有义务为客户提供已授权软件的所有版本更新及相应的维护和技术支持，包括针对客户在新工艺节点、新工艺平台和新的设计需求下的功能和性能等方面的提升、在新的产品开发过程中所产生的工具缺陷修复、相应的设计方法学和工具技术支持等。公司需要在相应的领域持续创新，前瞻性地进行研发，与客户共同面对新产品开发的需求和问题，并配备相应的技术和支持资源，以及及时为客户动态需求提供支持。

4. 请介绍一下公司 EDA 软件产品的收入确认方式

答：本公司软件产品类型主要包括集成电路制造类 EDA 工具和集成电路设计类 EDA 工具，在软件授权许可业务中，客户向公司支付费用，公司向客户发出软件授权许可文件（License）后，客户即可下载并激活软件授权，公司无需提供现场安装服务。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，收费模式与新思科技、铿腾电子等国际领先 EDA 企业的固定期限授权软件产品采取的收入确认方法一致。

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。

5. 公司会不会很快遇到人才的瓶颈，公司如何应对 EDA 人才紧缺的情况？

答：近年来我国 EDA 行业的战略地位逐步凸显，人才竞争激烈。国家层面已经开始重视 EDA 人才的培养，多家高等院校开始与国内 EDA 企业开展深度产学研合作，设立 EDA 相关学院、学科或专业课程，并通过各类技能挑战赛、产教联盟等方式聚合产学优质资源，探索 EDA 核心关键技术，培育行业新生力量。

公司综合运用社会及校园招聘、国内外高端人才引进、自主及联合培养相结合等方式确保研发人员充足。公司高度重视自身的人才培养，每年公司会招聘很多应届毕业生，并进行全面的人才培训，同时，公司也加强了国内外高端专业技术人才的引进，不断提高研发人员的素质和能力；其次，公司立足实际情况，积极同国内外科研院所、高校和企业进行交流，如公司与北京大学集成电路学院及上海交通大学电子信息与电气工程学院的研究团队联合研发半导体参数测试系统，与山东大学共同主办“山东大学-概伦电子集成电路研究生 EDA 创新班”，为 EDA 人才的实习实训、就业培养、创新创业等多方面提供支持，实现系统化的产学研深度合作，在不断强化自身研发水平的基础上，为研发业务提供强有力的外部支撑，为未

来发展储备人才。

6. 请介绍一下公司在珠三角的发展战略

答：从一个地区来讲，如果发展集成电路，做项目与做生态会采取不同的发展路径，广州作为集成电路大省，要打造集成电路第三极，是要打造一个生态，那么 EDA 是必须要有的一个环节，基于此，公司决定在广东省进行产业布局。

2021 年，公司在广州设立全资子公司，一方面是从公司业务角度考虑，在未来的第三代半导体、传感器等几大领域，公司跟广东省的部分重点企业或者一些正在建设的企业已经有相当长一段时间甚至更深层次的对接，未来有望看到双方的合作以及由此带来的业务增长和业绩回报；另一方面更多的是希望跟广州集成电路整体的布局形成长期的战略合作，定位是支撑粤港澳大湾区建设更有竞争力的区域型集成电路生态圈，助力广东省打造中国集成电路第三极。

7. 公司目前收入主要来自海外客户，国内收入较少的原因是什么？

答：报告期内，公司收入主要来源于海外与中国 EDA 行业发展历史和水平有一定关系，之前国内 EDA 企业不是行业关注的重点，国内客户习惯于使用国际厂商产品，且整体技术水平距离国际水平仍有一定差距，公司的产品适用对象受限。公司为生存和谋求发展，选择以国际市场为切入点，凭借自身技术实力发展海外客户且在几个关键领域赢得了国际领先客户的认可和量产使用。随着中国 EDA 行业进入发展黄金期，国内良好的行业环境和活跃的市场为国内 EDA 企业提供了难得的发展机遇，且随着国内集成电路整体技术水平的提升，对 EDA 流程创新和针对中国行业特点的流程定制需求将成为行业发展和超越的必要途径，公司会将在国际市场积累的技术优势发挥在国内市场，并积极拓展境内客户。

2018、2019 及 2020 年，公司境内及境外主营业务收入均持续增长，公司境外销售占比分别为 80.79%、71.55%、53.25%，来自于境内销售比例则分别为 19.21%、28.45%、46.75%。公司在保持海外

客户收入规模稳定增长的同时，境内客户收入占比也持续提升，充分体现了公司发力国内市场的效果，预计未来公司来源于境内的收入占比会逐步提高。

8. 公司的研发投入比较大，收入实现了快速增长，那利润的拐点会在什么时候？

答：公司是研发驱动型企业，每年收入的 35%以上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，也是保证能跟行业头部客户同步发展的基础条件。如果研发少投入一些，利润都会有的，但是可能无法持续保持高水平的研发实力。从公司的收入规模体量来看，跟国际竞争对手的差距还比较大，对于公司目前发展阶段来说，至少在未来的一段时间内，公司还是会把扩大收入和客户规模、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，也会有一个合理的利润率回报。

9. 公司测试仪器的销售，跟软件是打包销售的方式吗？如果是打包销售，有什么竞争优势呢？

答：公司的软、硬件产品是可以分开单独销售的，并没有要求强制客户在买建模软件产品的同时购买测试仪器。不过，我们的硬件产品和建模产品是紧密相连的，半导体器件特性测试仪器采集的数据是器件建模及验证 EDA 工具所需的数据来源，两者具有较强的协同效应，一方面，器件建模及验证 EDA 工具的数据需求驱动着半导体器件特性测试仪器和测试流程有针对性地进行改良优化，提升测试效率和准确性；另一方面，由于公司在开发时便考虑了产品间的内生优化，客户在同时采用两类产品时可以获得更高效和更优化的数据测量、分析和建模流程。

日期

2022 年 3 月 31 日