

无锡新洁能股份有限公司

接待机构投资者调研活动会议纪要

一、调研情况

调研时间：2020年10月20日

调研形式：现场接待

调研机构：（名单详见附件）

接待人员：董事长兼总经理朱袁正、董事会秘书肖东戈

二、调研会议纪要

1、公司的发展规划

答：公司首次公开发行股票募集资金投资项目主要包括“超低能耗高可靠性半导体功率器件研发升级及产业化”、“半导体功率器件封装测试生产线建设”、“碳化硅宽禁带半导体功率器件研发及产业化”和“研发中心建设”等。公司本次发行已取得的募集资金，将积极投向公司上述相关募投项目。

募投项目的实施，有利于公司把握行业发展趋势，进一步巩固公司现有业务和培育新的业绩增长点，有效提升公司的技术研发实力和市场竞争力，有利于盈利能力提升。公司预计上述项目实施完成后，年销售额将增加至20亿元人民币。

公司上市后三年内，将借力资本市场，进一步加大公司总部研发中心的研发设计投入，以及SiC/GaN项目、功率集成器件项目、先进封装产业化项目的投入。

同时，提请投资者注意：本次募集资金投资项目以国家产业政策为基础，充分把握半导体分立器件行业发展趋势而确定。但是本次募投项目的实施，公司仍然面临来自市场变化、技术替代、宏观经济波动、募投项目管理等多方面的挑战和不确定性，因此公司存在无法如期完成募投项目或者项目投资收益不

达预期的风险。

2、公司为什么 MOS 和 IGBT 都做布局，未来更看好哪一个赛道的发展？

答：公司成立以来即将 MOSFET 和 IGBT 产品定位为公司的主营业务。MOSFET 和 IGBT 在过去、现在以及未来很长的一段时间，均为功率器件最主要的组成部分，这两类产品能够覆盖各个电压段和电流段不同领域不同客户的市场应用需求。而这两类产品亦是国内功率器件领域缺口最大、“卡脖子”最严重的领域。

公司立志于打破进口垄断，专注于高端功率器件的研发与设计，拥有 MOSFET 和 IGBT 产品的长年技术积累，因此公司成立时即积极布局 MOSFET 和 IGBT 产品。未来很长一段时间内，公司将在 MOSFET 和 IGBT 领域齐头并进，持续加大两类产品的研发力度与销售力度。

3、12 寸功率器件的开发难度有哪些？

答：12 寸功率器件的开发难点主要在于：（1）工艺难度很高；（2）资金投入太大；（3）配套的产业链尚不完善，原材料和封装测试的要求更高、设备主要依赖于进口等。

华虹宏力和公司合作量产的 12 寸功率器件产品属于首次填补国内空白。

4、公司第三代化合物半导体进展情况？

答：公司在第三代半导体方面，已获得 6 项专利授权，一项国际发明专利受理中。

SiC 方面：预计今年年底之前推出 SiC 二极管系列产品。新能源汽车是 SiC 功率器件未来最大的应用领域之一，也是公司未来市场重点布局的方向。

GaN 方面：公司持续密切关注全球 GaN 产品、应用方案和专利情况，积极和下游客户研究基于 GaN 的电力电子设备在性能、成本、可靠性等多方面的性能，预计 2021 年公司将推出 GaN 系列产品，并形成自有知识产权。

5、公司产品在海外的客户主要是哪些？未来会否加大海外市场的销售？

答：公司的海外终端应用主要是韩国三星等。从销售占比来看，公司长期

聚焦于国内市场，主要是在 MOSFET、IGBT 等功率器件产品仍被国际厂商占据的情况下，公司的销售策略仍以国产替代为主，国内市场远未饱和。

6、公司怎么确保积累的工艺技术不被代工厂泄露给别的对手？

答：公司保证核心技术保密的措施：

（1）协议约定了核心技术保密的条款：公司与华虹宏力签订的《晶圆制造协议》约定了保密义务条款，双方承诺对披露方披露的保密信息承担保密义务，接收方承诺不会使用、披露或转授使用未经本协议明确授权的保密协议。公司与华润上华签订了《保密协议》，对接收方的保密义务进行了明确约定“接收方必须审慎并适当保存保密信息，并对该信息严格保密，非经披露方事先书面同意，不得向第三方披露该等信息”。

（2）公司对核心技术及时通过申报专利等形式获得技术保护，公司重视专利的管理，对于核心技术的研发过程往往先申报专利后组织生产，截至目前，公司已有 121 项专利，其中发明专利 36 项。

（3）公司为保证核心技术保密，因此未选择 IDM 模式的企业代工，而是选择华虹宏力、华润上华作为主要的芯片代工供应商。由于华虹宏力和华润上华为专业的芯片代工企业，选择其代工不会导致核心技术外泄。

此外，公司亦制定了相应的一系列内部控制制度，并有效执行。

7、公司募投项目中有自建封装产线的项目，是否有支撑自建封装厂的能力？

答：公司自建封装产线，具有其充分的可行性：

（1）半导体封装行业是国家产业政策支持的行业；（2）公司具备较为充足的封装技术储备，包括专利储备、技术储备、经验积累等；（3）公司已自建封装测试工厂（一期），满足部分封装形式的封装测试产能需求；（4）公司具备成熟的管理经验，为产线建设和运营提供品质保证；（5）无锡及华东地区封装人才资源丰富，封装产业链完善。

公司的一期工程 2019 年 4 月份投产，当年已经实现盈利，目前运营正常，封装工艺良好、质量管控可靠。

8、公司收入主要集中于下游哪个领域？

答：公司目前的收入按下游应用分类，主要应用于工业电子、LED 照明、电动车、消费电子等一些领域。

9、公司目前的客户分散度还比较高，有无计划重点突破一些大客户，这样成长更稳定些？

答：近年来，公司已经积极组织业务人员开展业务，大力深挖 MOSFET、IGBT 使用规模较大的行业，并在此类行业中优先攻关跟进大客户，如星恒电源、晶汇电子、视源股份等，已形成规模效应和品牌效应；同时紧跟市场电源行业热门，积极响应高斯宝、瀚强等区块链矿机电源客户的 MOSFET 产品供应。此外，公司业务人员努力开发行业标杆客户，如富士康、宇视科技、飞毛腿、飞利浦、立达信等，进行批量供货；5G 通讯方面公司已进入中兴通讯等知名客户。

公司已有的知名客户，如：中兴通讯、富士康、宁德时代、海尔、美的、九号机器人、立达信、三星电子、视源股份、TP-LINK、星恒电源、宇视科技、长城汽车、昕诺飞（飞利浦照明）、宝时得、比亚迪、德朔实业、飞毛腿、高斯宝、公牛电器、杰华特、金升阳、晶丰明源、欧普照明、台达电子、拓邦股份、无锡晶汇等。

公司将积极跟进维护相关客户，进行量上的进一步突破，以实现与大客户的战略合作、共赢发展。

10、公司与华虹宏力的合作关系如何？有无开发新的芯片代工厂？

答：公司与华虹宏力系相互依存、紧密联系的商业关系：一方面，由于半导体行业的特殊性，公司在选择供应商时有严格的审核标准、长期的评价过程，要求供应商具有领先的制造加工技术及能力、较为完善的业务管理体系、质量控制体系，一旦获得公司认可，双方将达成长期战略合作关系。另一方面，由于公司是国内领先的半导体功率器件设计领域的企业，采购需求较大，商业信誉及品牌知名度较高，对华虹宏力而言，公司也是具有商业价值且需要持续合作的大客户。

除了华虹宏力之外，公司与华润上华、中芯国际等国内一流芯片代工厂建立有业务合作关系。随着公司业务规模和市场品牌的逐步提升，公司亦在积极开拓海外芯片代工供应渠道。

11、公司人才队伍情况和未来计划？

答：公司始终坚持人才是企业发展的第一要素。公司拥有一支经验丰富、高效精干、创新能力强、行业技术领先的高素质研发技术团队。公司形成了以研发部门为技术开发平台、其它各部门相互辅助配合的研发体系，组建了完整的技术研发、产品设计、工艺质量管控的人才队伍。

公司与国内知名高校建立了半导体功率器件联合研发中心，始终跟进国际前沿的功率器件理论，深入进行基础理论研究，为公司的技术研发提供了丰富的信息来源，相互之间对半导体功率器件理论走向的研讨，辅助公司更加准确的把握国际前沿的功率器件理论走向，并为公司的人才队伍源源不断的注入新鲜血液。

随着公司的上市，公司将进一步加大对优秀人才的引进和培养，持续提高团队整体实力。

无锡新洁能股份有限公司董事会

2020年10月20日

附件：调研机构名单（排名不分先后）

证券公司名称	基金公司/资管公司名称	
中信证券	天弘基金	华商基金
中金证券	富国基金	前海人寿
中信建投证券	农银汇理	交银基金
平安证券	工银安盛	华安基金
广发证券	浦银安盛	长安基金
国泰君安	财通资管	兴业基金
国联证券	平安养老	国海资管
国金证券	信诚基金	银华基金管理
国信证券	国泰基金	海富通
光大证券	泰信基金	敦和资管
开源证券	人寿保险养老	澄明资产
民生证券	交银施罗德	华富基金
兴业证券	光大保德信基金	招商基金
方正证券	华泰保兴基金	真科基金
东吴证券	海富通基金	凯盛融英信息
中泰证券	中邮基金	国策投资
浙商证券	3W 资本	中海基金
中银国际证券	聚鸣投资	上海南土资产
东方证券	银河基金	国华人寿
长江证券	建信基金	鹏华基金
国元证券	混沌投资	天泗资本
财通证券	泰康资产	沅京资本
国盛证券	永赢基金	源乐晟资产
国海证券	国寿安保基金	煜德投资
华安证券	浙商基金	