

证券代码：688689

证券简称：银河微电

常州银河世纪微电子股份有限公司
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"/> 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"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	浦银安盛朱胜波、郑敏宏
时间	2021年12月9日
地点	常州银河世纪微电子股份有限公司会议室（电话会议）
公司接待人员姓名	董事会秘书李福承
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：芯片自供率，现在产能、未来扩产计划？ A：公司的芯片需求具有“多品种、小批量、多批次”的特点，全部自产不具备可行性。其中功率芯片有自产，产能约12万片/月，小信号芯片主要是外购，因为小信号产品芯片品种较多，市场供应充足，具有良好的成本优势。</p> <p>Q：IPM相关的在研项目进度如何？ A：按原定计划要到明年上旬，目前IPM的框架已经开发完成并送样测试，相关的设备工装正在加工过程中。</p> <p>Q：与设计公司合作模式是什么？为什么参股？ A：目前的模式是参股设计公司，根据我们需求设计，再到外面流片。公司与优曜半导体于2018年以来就在MOS管芯片领域存在业务往来，双方合作情况良好。公司上市后，出于开拓中高端产品的需求，以及中长期做好芯片研发及自制布局的考量，所以决定与优曜半导体深入合作。</p> <p>Q：为什么过去几年营业收入没有特别大的增长？ A：主要是产品产业结构调整的原因。比如像绿色照明领域的轴向功率二极管，该类产品的市场端竞争程度高，销售终端的定价水平较低。过去几年公司不断调整产品结构，提升产品性能，提高产品档</p>

	次，淘汰附加值较低的产品比例，积极拓展国内外中高端市场领域，全面提升公司的盈利能力。
附件清单 (如有)	无
日期	2021年12月13日

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	海富通王经纬
时间	2021年12月16日
地点	常州银河世纪微电子股份有限公司会议室（电话会议）
公司接待人员姓名	董事会秘书李福承
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q: 车规级半导体器件产业化项目主要做什么? A: 项目主要是通过购置先进的芯片制造设备、封测设备及车规级半导体分立器件试验和检测设备, 引进专业的研发生产人员, 建设涵盖芯片设计、制造和封装测试全流程的车规级半导体分立器件生产线, 强化公司车规级半导体分立器件的一体化生产能力, 提升公司高端半导体分立器件的产能规模, 满足高端应用领域不断增长的产品需求。</p> <p>Q: 目前芯片的产能? A: 四吋片每月 8-10 万片左右, 五吋六吋片每月 2-3 万片左右, 均为自用。公司特点是“多品种、多规格”的产品系列, 可以为客户提供“一站式”采购服务, 在此基础上根据发展需要再不断完善芯片技术和产能, 最终以为客户提供适用性强、可靠性高的系列产品及技术解决方案为目标。</p> <p>Q: 今年涨价幅度如何? A: 今年整体来看, 产品涨价幅度约 5-10%。</p> <p>Q: 近年功率器件在公司产品中的占比是否有所下降? A: 功率器件产品按封装类型主要分为轴向、直插式和贴片式等类型。受终端应用发展方向限制, 近年轴向封装产品总体市场规模有</p>

	<p>所下降，但下降趋势已趋缓，未来将逐渐进入一个相对稳定的阶段。在公司产品中的占比有所下降的是传统轴向封装器件的减少。公司在半导体分立器件行业深耕多年，始终主动根据行业动向、市场需求，不断调整产业结构。目前轴向封装器件的产能趋于稳定，相关设备折旧已经摊销完成，不会影响后续的经营利润。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年12月20日

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东海证券张昊
时间	2021年12月17日
地点	常州银河世纪微电子股份有限公司会议室（电话会议）
公司接待人员姓名	董事会秘书李福承
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q: 为什么会考虑强调为客户提供“一站式”采购服务?</p> <p>A: 是根据市场需求考虑的。对于客户而言，一站式采购成本更低、效率更高，兼容性可靠性都会更好，供货周期也稳定，同时也方便客户进行供应链管理。从公司的角度出发，也更有利于从发展和应用多维度全面了解客户需求，为客户提供更适宜的方案、产品和服务。</p> <p>Q: 下游应用中，家电客户有哪些？网络通信、汽车电子等各个领域的客户都有哪些？</p> <p>A: 家电客户包括美的、格力、奥克斯、TCL、长虹等，网络通信有客户有海康威视等，汽车电子客户有曼德、比亚迪、英搏尔、经纬恒润等，具体情况在招股说明书上有提及，涉及客户较多。基于分立器件产品应用范围较广的特性，公司也存在同一客户覆盖不同应用领域的情形。</p> <p>Q: 外采芯片供应商是否有变化?</p> <p>A: 外采芯片供应商采购金额主要受品类选择的影响，分立器件产品销售情况的变化会影响上游供应商排位变化。公司与主要供应商合</p>

	<p>作多年，均保持良好的合作关系。</p> <p>Q: 这个行业对销售人员的依赖性大吗？</p> <p>A: 公司销售人员在前期开拓环节发挥了重要作用，但经认证获得供应商资格后，客户和公司的供需关系会比较稳定。公司在半导体分立器件行业深耕多年，凭借技术研发、客户资源和项目储备、人才团队、质量管理体系等多方面的综合优势，在客户中拥有良好口碑，客户粘性较大。</p> <p>Q: 这个行业的波动周期（价格、库存）是怎样的？</p> <p>A: 就半导体分立器件而言，今年的情况不是行业本身的固定周期，由多方因素共同造成的。以过往的经验，这个行业产品应用面较广，波动不太大。终端产品迭代，旧产品淘汰的同时也会有新产品出现，在宏观经济稳定的情况下，分立器件整体市场需求一般也相对比较稳定。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年12月21日