

证券代码：688403

证券简称：汇成股份

合肥新汇成微电子股份有限公司

2023 年 3 月份投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	中信建投证券、财通基金、中银基金、大成基金、南方基金、长信基金、银华基金、诺安基金、东方基金、华宝基金、平安资产、新华资产、国联证券、上海证券、开源证券、湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司、上海合远私募基金管理有限公司。
活动时间	2023 年 3 月 1 日~2023 年 3 月 21 日（根据公司《投资者关系管理制度》，定期报告披露前 30 日内不接待现场调研、媒体采访）
活动地点	公司会议室、线上会议系统
上市公司接待 人员姓名	副总经理 林文浩 财务总监 闫柳 总经理助理 奚颢 证券法务部经理 王赞
投资者关系活动主 要内容介绍	1、问：请介绍公司现有产能情况、稼动率水平、后续扩产规划情况。 答：公司 2021 年度 12 吋月均产能约 1.8 万片，随着募投扩产项目逐步实施，到 2022 年底，募投项目规划产能已

基本实现投产。

稼动率方面，2022 年内各制程稼动率总体上维持在高位，四季度有所下滑，今年 3 月份起订单趋势转暖，稼动率大致维持在 80%以上，并且在持续提升中。

产能规划方面，扬州生产基地已经开始投资建设 12 吋晶圆金凸块封测项目，合肥生产基地也正在规划扩产。公司奉行稳健的扩产策略，产能扩充计划始终以客户订单驱动为前提，不会冒进地过度扩产。

2、问：根据公司 2 月底发布的业绩快报，2022 年公司营收增长 18.09%、净利润增长 26.35%。2022 年行业下游景气度不佳，公司业绩逆势增长的原因有哪些？

答：公司 2022 年逆势增长一方面受益于公司在年内持续扩产，产能和产量的扩充是 2022 年度实现增长的主要驱动力；另一方面，逆势增长受益于公司产品结构的调整。

3、问：公司业绩快报显示 2022 年营收增长 18.09%，该增长的推动因素当中，销量变化与价格变化哪一个起主要作用？

答：主要动因在于销量的增长。基于值得信赖的技术实力和品质保障，公司与下游客户保持着良好的合作关系，订单和产量实现增长。2022 年四季度内受下游需求影响价格有所下降，但没有整体性的降价，主要是对于部分新项目给予了一定的折价。

4、问：公司在 CIS 芯片封测领域的布局和策略是怎样的？

答：CIS 芯片封测与公司长期聚焦的显示驱动芯片封测在技术和工艺上相似，也有很多产线设备能共用。公司在

CIS 芯片封测上已经做好了技术储备，投产需要的设备方面也已经有一些准备，并与部分客户就 CIS 芯片封测业务开始初步论证。但受限于近期 CIS 芯片下游市场景气度不佳，价格吸引力不足，公司现阶段会优先把产能投入显驱芯片封测业务，CIS 芯片封测业务暂未实际开展。若后续 CIS 芯片市场景气度有所回温，公司可快速切入 CIS 芯片封测领域。

5、问：公司在车载显示驱动芯片封测领域的布局和策略是怎么样的？

答：车载显示驱动芯片需要通过车规级质量体系认证，该领域未来有望成为公司重要增长点之一。目前公司已在积极准备 IATF16949 汽车质量体系认证，该认证周期需要两年左右。

6、问：公司在金凸块以外的其他金属类型凸块领域的布局和策略是怎么样的？

答：显示驱动芯片对于稳定性有较高要求，业内主流是使用金凸块制程，铜柱凸块、铜镍凸块、锡凸块等工艺制程一般用于电源管理芯片、射频前端芯片等领域。公司目前主要聚焦于金凸块，暂时没有开展其他金属类型凸块业务，但因为都属于凸块制造（Bumping）制程，技术上具有共通性，公司已经拥有技术储备和人才储备，未来可根据公司业务拓展情况切入其他凸块制程。

7、问：公司与竞争对手相比，有哪些独特的成功关键因素？

答：近年内公司发展迅速，主要得益于如下若干因素：公司 2011 年开始在扬州投建 8 吋晶圆显示驱动芯片封

测产线，与同行业公司相比起步较晚，作为后进者的优势在于产线、设备等历史包袱较轻，可以根据市场和技术的最新变化情况投建新的产线。公司在 2016 年开始在合肥投建 12 吋封测产线，成为境内最早导入 12 吋晶圆显驱封测产线并实现量产的企业之一。

公司自成立以来始终聚焦于显示驱动芯片封测领域，经过多年深耕，公司积累了深厚的技术功底、管理经验和人才储备，与业内主要竞争对手相比，各项技术参数相近，且在产品良率和交期等方面均能得到客户的满意和认可。

在客户关系管理策略上，公司一直秉持着平等对待大客户和新客户的理念，对处于成长阶段的新兴 IC 设计企业，公司愿意陪伴客户共同成长，全力调配产能和机台配合成长客户进行工程试验，随着这些成长型客户近年来快速发展，公司订单量和营业收入也稳定增长。

8、问：显示驱动芯片封测业务毛利率的天花板在什么水平？公司稳态下的毛利率预计大概是多少？

答：产能利用率、管理效率、自动化率、产品结构、产品定价等多方面都对毛利率有比较大的影响。近年来，公司产能稳健扩充，产品结构也在调整和优化，毛利率尚未达到稳态水平，具体稳态下毛利率可向同行业可比公司趋近。

9、问：从产品策略的角度，公司 2023 年主要发力点在于何种产品？

答：随着 OLED 屏幕及显示驱动芯片产业逐步从韩国到中国台湾、从中国台湾到中国大陆转移渗透，中国大陆 OLED 显示驱动芯片封测业务有望迎来较大幅度增长。OLED 显驱芯片封测对于切割和测试有更高的要求，特别是在测试制程当中，与 LCD 相比，OLED 显驱芯片占用测试机台的时间

更长，定价更高，毛利率也更高，因此 OLED 产品有望成为公司 2023 年重要增长点之一。

根据公司粗略估算，2022 年末公司 OLED 产品占比约 5%，2023 年内占比有望提升到 20%以上。

10、问：公司在人才储备、人才梯队建设以及员工激励方面的措施和效果大概情况是怎么样的？

答：公司管理和技术人才主要来自中国台湾，公司非常重视人才梯队建设和人才储备，近年来在公司内部培养了一批大陆骨干力量，公司长足发展的人才基底已初步搭建起来，未来将根据发展需要在现有基础上吸引人才、留住人才。上市前，公司实施了若干批股权激励计划，覆盖了主要管理层及骨干员工；对于上市前股权激励计划授予完毕后新加入以及新提拔的骨干，公司未来会采取有效措施予以激励，与员工共享公司发展成果，提高员工忠诚度和绩效贡献。

11、问：公司对于所处行业的产业转移趋势具体感受是怎么样的？

答：从显示屏幕行业整体来看，有着比较明显的从韩国到中国台湾和中国大陆的产业转移趋势。消费电子终端消费方面，中国大陆是最大的市场之一；面板产业，中国大陆的技术水平和市场份额都是全球领先。在贸易战的大背景下，为了保障供应链安全稳定，不少晶圆代工厂选择扩充中国大陆产能，显示驱动 IC 设计企业也将大量封测订单转移至中国大陆。处在显示行业中游，公司明显感受到从韩国、中国台湾向中国大陆的产业转移趋势正在增强和深化。受益于产业转移大潮，公司有信心保持稳健增长。

12、问：下游面板行业景气度对公司销量的传导情况是怎么样的？

答：下游市场情况的变化对公司订单的影响一般会存在一定的滞后性，一般会滞后 1-2 个月左右。

13、问：来自联咏的销售收入占比变化情况大概是怎么样的？

答：台湾联咏科技是全球领先的显驱 IC 设计公司，是公司主要客户之一。公司 8 吋和 12 吋产品通过联咏稽核验证前后总共经历五年左右的时间，通过验证并大批量供应之后，联咏在公司的营收占比逐步提高，2020 年和 2021 年分别获得联咏最佳配合供应商和最佳品质供应商称号。

14、问：公司目前订单能见度情况如何？预计今年 Q2、Q3 的景气度怎么样？

答：2023 年初公司能够预计一二季度的订单情况，订单能见度大概是提前 2~3 个月左右，下半年的订单情况目前还无法完全确定。根据下游客户的下单情况，预计今年 Q2 开始行业景气度大概率会出现明显回升。

15、公司所用设备的国产化率如何？是否会受到日本等国半导体制造设备出口管制的不良影响？

答：公司支持和期待半导体设备自主可控，但是在半导体行业，客户对于制程管控和产品良率有着非常高的要求，为了保证其芯片稳定性，客户往往会对关键设备和原物料提出指定要求。在显示驱动芯片封测行业，目前主要设备还是以从日本和中国台湾进口为主，特别是测试机、镭射切割机后段关键设备均来自日本。随着国产半导体设备崛起，在不影响产品质量的前提下公司会考虑使用国产设备，目

	<p>前主要是在封测前段制程当中部分使用国产设备。</p> <p>公司所采购的设备目前暂时没有受到出口管制的直接影响，但是公司会提前做好风险应对，积极采取各种措施，避免或者降低因地缘政治和贸易争端带来的负面冲击。</p> <p>16、显驱 IC 封测产能的建设周期大概多久？关键影响因素有哪些？</p> <p>答：产能建设周期从给设备供应商下订单到供应商交货再到设备到厂安装调试，时间周期大概接近一年，其中关键在于供应商的设备交期，测试机台等主要后段设备目前还是以日本进口为主，交期大概约 10 个月左右的时间。</p> <p>17、问：公司保持长期发展和持续经营能力的关键点在哪哪些方面？</p> <p>答：公司认为长期来看保持健康稳定经营的关键在于人才和管理，设备虽然对工艺和产品有着重要作用，但并不是竞争力的核心。公司将不断加强人才体系和组织效能，提高管理精细化水平，降本增效，步步为营，提高市场份额和盈利能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 31 日