

证券代码：688536

证券简称：思瑞浦

思瑞浦微电子科技（苏州）股份有限公司 投资者关系活动登记表

2023 年 5 月

投资者关系 活动类别	2023 年第一季度业绩交流会及 2023 年第一季度业绩说明会
参与机构与 人员	【广发证券】王亮等；【民生证券】童秋涛等；【中信建投】乔磊等；【中信证券】夏胤磊等；【万家基金】陈飞达等；【兴业基金】高圣等；【银河基金】郑巍山等；【银华基金】范国华等；【鹏华基金】朱啸宇等；【工银瑞信】刘展硕等；【华夏基金】周克平等；【博时基金】肖瑞瑾等；【汇丰晋信】陈平等；【中国人寿资管】赵文龙等；【高毅资管】张新和等；【上海混沌投资】杨鸿达等；【上海泾溪投资】柯伟等；【Point72 Hong Kong Limited】郑天涛等；【Hel Ved Capital Management Limited】郭强等总计 609 人及部分网络端投资者
时 间	2023 年 5 月
沟通方式	线上沟通（在线电话沟通/网络文字互动）
地 点	公司会议室/上证路演中心平台
上市公司参与 人员	董事长周之栩；总经理吴建刚；董事会秘书李淑环；财务负责人王文平等
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>公司 2023 年第一季度报告于 2023 年 4 月 29 日依法披露，公司于 2023 年 5 月 7 日以线上方式召开了 2023 年第一季度业绩交流会，并于 2023 年 5 月 12 日在上证路演中心平台以网络互动方式召开了 2023 年第一季度业绩说明会，就公司经营情况与投资者作了进一步交流。相关交流内容汇总如下：</p> <p>一、2023 年第一季度经营情况介绍</p> <p>受全球经济增速下降叠加半导体行业下行周期的影响，2022 年第四季度起，终端市场景气度及下游客户需求有所下降，持续影响至公司 2023 年第一季度产品销量。2023 年第一季度，公司实现营业收入 3.07 亿元，同比下降 30.55%。其中，信号链芯片产品实现收入 2.43 亿元，同比下降 14.69%；电源管理芯片产品实现收</p>

入 6,390 万元，同比下降 59.33%。2023 年第一季度，信号链芯片产品收入占比为 79.20%，电源管理芯片产品收入占比为 20.80%。

2023 年第一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 163.98 万元，同比下降 98.21%；剔除股份支付费用影响后，归属于上市公司股东的净利润为 3,233.01 万元，同比下降 81.52%。

2023 年第一季度，公司综合毛利率为 57.85%，同比提高 0.89 个百分点，主要是由于毛利率相对较高的信号链芯片产品收入占比提高所致。2023 年第一季度，信号链芯片产品毛利率为 59.50%，同比下降 1.77 个百分点；电源管理芯片产品毛利率为 51.57%，同比提高 2.45 个百分点。

2023 年第一季度，公司研发投入金额为 1.45 亿元，同比增长 4.93%。

二、投资者交流主要内容

公司主要就以下方面内容与投资者进行了沟通：

1、2023 年第一季度各下游市场的营收占比情况

公司回复：2023 年第一季度，泛工业（含新能源）市场收入占比提高至 42% 左右，泛通讯市场收入占比在 41%，汽车市场单季度收入占比提高至 9% 左右，消费及其他市场收入占比稳定在 8% 左右。

2、2023 年第一季度收入分产品线构成情况

公司回复：2023 年第一季度，信号链产品收入占比为 79.20%，电源管理产品收入占比为 20.80%。信号链中，线性产品收入占比在 60% 左右，接口、转换器产品收入占比均在 20% 左右；电源产品中，线性电源占绝大多数（85% 左右），其余为电源监控、驱动（包括栅极驱动、马达驱动）及开关电源等产品，虽然基数还较小，但栅极驱动和电源开关等新产品收入及占比近两个季度在持续增长。

3、2023 年第一季度电源芯片收入下降的原因

公司回复：2023 年第一季度，电源产品收入下降的主要原因是受下游市场需求变动影响，占比较高的线性电源、电源监控等产品销量同比下降；同时，由于产品组合结构的变动及部分产品线的价格调整，电源产品线平均售价有所下降，也对收入造成了一定影响。

4、2023 年第一季度电源芯片产品毛利率同比提升的原因

公司回复：2023 年第一季度，电源管理芯片产品毛利率为 51.57%，同比提高

2.45 个百分点，环比提高 1.92 个百分点。毛利率上升的主要原因是受产品组合结构变化的影响，高毛利率产品占比相对提升所致。

5、公司在信号链产品线的布局情况，后续产品布局规划

公司回复：公司在信号链芯片设计领域深耕多年，产品和技术积累较为深厚，产品布局较为齐全。目前公司信号链芯片产品在品类上主要包括：线性产品（如放大器、比较器等）、转换器（如数模、模数转换器、模拟前端类产品等）和接口（包括通用接口、隔离、CAN 等产品）。

在后续产品的布局上，一方面，公司会对标国际厂商继续缩小目录产品数量差距；另一方面，将紧密围绕各终端应用需求，持续推进数模混合及相关“定制化”产品的研发，不断加强客户黏性。总体来看，2023 年，信号链方面可以重点关注的料号包括：SAR ADC、 Σ - Δ ADC 等通用转换器、面向各类特定应用需求的 AFE 产品、CAN 收发器、隔离运放、隔离转换器、隔离电源等隔离+系列产品等。

6、AFE 产品线布局和研发进展

公司回复：AFE 产品线的总体发展思路是围绕汽车、新能源、电机控制、医疗等垂直市场需求研发复杂度更高的一系列新产品，丰富数模混合及“定制化”产品矩阵，与终端应用加强绑定，增强客户黏性。例如，2022 年度，公司推出了集成 ADC 和电流检测功能的 AFE、集成 ADC 和数字功能的 AFE 等 AFE 产品，上述产品在推出后市场表现良好。未来，公司会持续投入资金用于各类 AFE 产品的研发，随着相关研发项目的推进，后续会有更多新品推出。

7、2023 年第一季度公司仍维持了比较高的毛利率，后续毛利率展望

公司回复：当前阶段，公司首要目标仍是维护及扩大市场份额，会根据市场情况及经营需要灵活调整价格策略，对部分市场或产品的阶段性毛利率会更加包容，但不等于说公司后续毛利率一定与价格策略同向或同比例变化，因为产品毛利率还受成本及产品组合结构等因素的影响。

2023 年，公司也会进一步加强本增效措施，努力推出更多有竞争力的新产品，加快在汽车、新能源及海外市场的业务成长，通过产品结构改善、获取业务增量等方式，力争将全年毛利率维持在相对稳定的区间内。

8、公司目前的销售渠道体系及未来销售渠道建设规划

公司回复：

	<p>公司目前的销售模式是以经销为主，直销为辅，除客户特殊要求外，一般都采用经销方式交付，所以渠道商在公司销售体系中发挥着重要作用。公司目前与国内外主要的渠道商均建立了紧密的合作关系。渠道商在长尾客户开拓与客户技术支持及需求反馈等方面与公司销售团队形成了良好配合，公司会定期对合作渠道进行产品与技术培训，也会通过相应的措施激励和管理渠道，以保证公司产品可以有效触达客户，客户的技术支持需求可以得到快速响应。未来，公司会根据发展需要持续引入优质渠道资源，并配合国际化战略，围绕海外客户需求，完善自身销售团队建设并配套当地渠道资源，以更好地服务全球客户。</p>
日期	2023年6月1日