

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8月

投资者关系 活动类别	2023年半年度业绩交流会及2023年半年度业绩说明会
参与机构与 人员	【广发证券】【民生证券】【中信建投证券】【中信证券】【华夏基金】【万家基金】【银河基金】【易方达基金】【泓德基金】【嘉实基金】【国泰基金】【银华基金】【兴业基金】【汇添富基金】【中国人寿资管】【高毅资管】【上海混沌投资】等机构，总计【562】人及部分网络端投资者
时 间	2023年8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年半年度报告于2023年8月11日依法披露，公司于2023年8月10日晚以线上方式召开了2023年半年度业绩交流会，并于2023年8月30日在上证路演中心平台以网络互动方式召开了2023年半年度业绩说明会，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年半年度经营情况介绍</p> <p>2023年上半年，在半导体行业周期下行背景下，受终端市场需求下降及客户端去库存等因素影响，公司实现营业收入61,200.90万元，同比下降38.68%；实现归属于上市公司股东的净利润为1,408.77万元，同比下降94.01%；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5,594.15万元，同比下降85.93%。</p> <p>2023年上半年，公司信号链芯片实现销售收入48,060.58万元，同比下降31.03%。电源管理芯片产品实现销售收入12,762.97万元，同比下降57.63%。2023年上半年，公司信号链芯片收入占比为78.53%，电源管理芯片收入占比为20.85%。</p>

2023 年上半年，公司信号链芯片产品毛利率为 56.63%，较上年同期减少 5.26 个百分点；电源管理芯片产品毛利率为 47.90%，较上年同期减少 2.18 个百分点。2023 年上半年，公司综合毛利率为 54.74%，较上年同期减少 3.58 个百分点。

2023 年上半年，公司研发投入金额为 28,314.36 万元，约占当期营业收入的 46.26%。截至 2023 年 6 月 30 日，公司研发技术人员数量增加至 508 人，同比增长 34.39%，占公司员工总数 71.15%。研发人员中，硕士及以上学历人员 340 人，占研发技术人员总数的 66.93%。

2023 年上半年，公司继续推进产品研发与市场拓展，信号链产品线推出激光雷达、漏电检测运放等多款新产品，电源管理产品线推出新型线性稳压器、电压基准、PMIC 及二十余款开关电源产品；CAN 收发器系列、16 通道 SAR ADC 及变压驱动等数十款车规芯片产品实现量产。此外，首款 MCU 产品处于工程样片验证阶段，初步功能验证结果满足设计目标，后续新的产品系列也已进入芯片设计阶段，将持续在工业控制、新能源等方向丰富和拓展产品组合。

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：

Q1：请介绍 2023 年上半年产品价格变动情况

公司回复：2023 年上半年公司产品综合平均单价同比下降约 22%。发生上述变动的主要原因是行业下行周期背景下，市场需求较为疲弱，公司根据经营需要进行了必要主、被动的价格调整以维护和争取市场份额，因此产品平均价格有所下降。此外，受下游市场需求波动等影响，产品结构有所变动，对平均单价也会有一些影响。后续公司会努力推出更多有竞争力的新产品，以争取优化产品结构，缓解价格端压力。

Q2：请介绍 2023 年上半年公司库存情况

公司回复：2023 年上半年末公司存货账面价值为 3.65 亿，较 2022 年末增加 7,380 万元，其中 2023 年第二季度环比增加 2,680 万。2023 上半年末存货周转天数为 213 天，较 2022 年末增加 106 天，较 2023 年第一季度末减少 6 天。公司存货中约 60% 都是晶圆，市场需求疲弱及客户端阶段性去库存需要使得下游销货速度放缓，晶圆长协的执行导致了晶圆阶段性累库。考虑到通用模拟产品生命周期较长，且晶圆作为半成品存储期长、库龄健康，公司存货跌价风险比较可控。

Q3: 请介绍 2023 年上半年公司信号链、电源管理产品线营收同比变化及原因

公司回复: 2023 年上半年, 公司实现营业收入 61,200.90 万元, 同比下降 38.68%。其中, 公司信号链芯片实现销售收入 48,060.58 万元, 同比下降 31.03%。电源管理芯片产品实现销售收入 12,762.97 万元, 同比下降 57.63%。2023 年上半年受市场需求疲弱及下游客户去库存影响, 公司信号链及电源产品销量同比下降; 同时, 受价格调整及产品结构季度性变化的影响, 产品平均单价有所下降。 综上, 上半年收入同比下降。

Q4: 请介绍 2023 年上半年信号链产品研发进展

公司回复: 线性产品方面, 一方面进行了部分老产品的迭代, 以拓宽产品的应用覆盖; 另一方面, 结合细分应用需求, 推出部分相对专用的产品, 如用于激光雷达的高速光电转换的运算放大器、用于漏电检测和电荷传感器等的信号放大的运算放大器; 转换器产品方面, 研发通用转换器, 同时推进相关 AFE 产品的研发。上半年推出了可应用于光模块市场的 AFE 产品、可用于工业市场电力自动化检测的高精度 AFE 及温度传感器产品等; 接口方面, 上半年推出多款隔离料号, 推出用于伺服和变频控制系统的隔离采样芯片, 且工规及车规 CAN 系列产品矩阵持续完善。上半年, 车规信号链产品矩阵不断丰富, 品类覆盖车规放大器、比较器、接口、隔离、CAN、转换器等。

Q5: 请介绍 2023 年上半年电源管理产品研发进展

公司回复: 上半年电源产品线取得多项进展, 具体包括: 多款 DCDC 开关电源产品量产; 工规 PMIC 产品量产; 推出用于安防、检测市场的超低噪声、超高 PSRR 线性稳压器产品; 推出应用于测试测量、工业仪器、数据采集和医疗设备等领域的高精度、低温漂系数的电压基准芯片; 推出国内领先的高性能汽车级推挽变压器驱动芯片 TPM650xQ 系列; 车规电源产品储备不断夯实, 品类覆盖线性稳压器、电压基准、驱动芯片、低压开关及复位芯片等。

Q6: 为何电源管理芯片业务的同比下降幅度会比信号链业务要更大? 公司如何看待 TI 在中国价格战对于竞争格局的影响?

公司回复: 2023 年上半年, 电源管理芯片收入同比下降幅度更大主要有两方面原因: 一方面是电源产品市场竞争更加开放和充分, 当前阶段承受的价格压力更大; 另一方面, 电源产品线中收入占比较大的线性电源及电源监控等产品目前主要应用

在通讯市场，受通讯市场需求阶段性疲弱影响，上述电源产品销量受到影响。半导体行业自产生以来已经历过多轮周期轮换，来自国际及国内市场的竞争也始终都存在，当前阶段公司将更加聚焦业务和客户需求，坚定维护市场份额和客户基础，持续推进在各个关键领域的资源投入，力求在产品和技术上建立更多竞争优势，为实现更加长远的目标而努力。

Q7：2023 年上半年公司 MCU 业务的研发进展情况，后续产品、市场定位等长期发展策略

公司回复：公司首款 MCU 产品于 2022 年 10 月底 TO，2023 年 5 月中上旬流片回来，目前处于工程样片验证阶段，初步功能验证结果满足设计目标，部分指标达到延伸目标。首款 MCU 产品具有高集成度、高性能、低功耗的特性，集成了多路 ADC、DAC、OPA，在系统性能和集成度上较为领先，可应用于智能楼宇、智能家居、工业控制等工业应用场景。

模拟芯片与 MCU 产品下游应用广泛，在工业、汽车、消费等应用领域存在高度的市场重合，同时 MCU 芯片通常需要针对不同应用领域搭载多种模拟外设。因此，在 MCU 与模拟芯片业务具有广阔的业务协同空间。公司 MCU 产品主要定位在工业和汽车两大市场，前期产品会先切入泛工业市场，并逐步拓展到汽车市场。在产品定义与研发上会寻求差异化竞争，围绕上述两大市场国产化率还比较低、对芯片性能、集成度、功耗、数模混合等各方面性能要求比较高的垂直应用开发产品，且会重点做与公司模拟产品在技术与客户需求方面强耦合的产品，不会做纯通用 MCU。在嵌入式处理器产品研发中公司将发挥公司多年积累的模拟技术优势，实现 IP 和客户资源的复用。同时，随着自有工艺能力的提升，助力 MCU 产品设计的优化，不断加强 MCU 和模拟芯片的整合，为客户提供一站式的整体解决方案，提升系统方案性价比，加强客户黏性。

Q8：请介绍下公司在海外市场布局进展

公司回复：2023 年，公司加快推进海外销售布局步伐，目前在美国、欧洲、日本、韩国、新加坡等地区已建立或正在筹备布局相关销售中心，团队成员也将陆续到位。海外龙头客户基于供应连续性及商业方面的考量，往往有较大动力引入具有竞争力的新增供应商。长期维度上看，公司对于未来海外业务的发展抱有信心，也会努力做好全球化人才团队建设及业务布局。

Q9：能否说明收购创芯微的必要性，以及未来该收购能给公司带来的好处

公司回复：公司与创芯微未来在产品、技术、市场、供应链及文化等多个方面均具有一定的协同空间。产品方面，若并购完成可以扩充公司电源管理产品线，扩大产品目录；技术方面，双方可以通过 IP 与经验共享，节约研发资源投入，缩短新产品研发周期；市场方面，思瑞浦基于广泛的客户资源可在市场和销售渠道上给予创芯微必要支持。创芯微在消费市场的经验亦可以帮助思瑞浦增加对消费类客户的了解；供应链及质控能力方面，公司所拥有的质量管控、供应链、产品工程等全方位的平台化能力，可以在全流程和体系上赋能创芯微，助力其产品和业务向工业、新能源、汽车等新领域拓展；文化融合方面，创芯微可以为思瑞浦补充新鲜血液，取长补短，相互赋能，实现共赢。

Q10：关于创芯微的并购，贵公司是否考虑过最近政策导向对再融资的收紧？

贵公司的再融资在交易所层面是否被提出异议？

公司回复：公司已关注到相关政策变化，也会结合政策规定，在再融资等事项具体实施前充分做好与监管机构和相关中介的讨论与沟通。

Q11：由于上半年公司的收入下滑，导致公司研发投入占当期营业收入的 46.26%的水平，请问公司如何控制研发投入的节奏？是会关注研发投入金额大小，还是关注研发费用率（研发投入/营业收入）？

公司回复：2023 年上半年公司研发费用率较高的主要原因是行业下行及市场需求疲弱背景下，营收端阶段性承压。短期看，在市场需求明显恢复前，公司会综合考虑经营需要与财务影响，加强降本增效措施，并根据后续市场变化及经营需要动态调整。长期来看，剔除股份支付费用影响后，公司研发费用率水平将争取保持在 20-25%。

Q12：请问贵公司对 2023 年下半年业绩有何预判，对市场有何预判？

公司回复：2022 年以来，行业下行周期下，受宏观经济环境影响市场增量需求疲弱，叠加客户端去库存需要，行业内诸多公司阶段性业绩表现均承受了较大压力。2023 年上半年，各下游市场客户端库存在持续去化，后续若宏观经济能够有效改善，市场需求加快恢复，行业内公司业绩表现也将逐步修复。

Q13：公司今年年初获批了“关于 2022 年度向特定对象发行 A 股股票”，请问如何看待在当前的资本市场和下游需求的环境下定增？

	公司回复： 公司将结合当前市场环境、发行准备工作进度及公司资金需求等因素，合理审慎评估发行规模及发行节奏，有序推进定增发行相关工作。
日期	2023年9月4日