

苏州纳芯微电子股份有限公司

投资者关系活动会议纪要

| | |
|---------------|--|
| 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 checked="" 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 电话会 |
| 参与单位名称 | 工银瑞信基金；中欧基金；嘉实基金；华宝基金；天弘基金；中银基金；信达澳亚基金；华夏基金；华安基金；睿远基金；中信保诚基金；鹏华基金；农银汇理基金；融通基金；财通基金；易方达基金；万家基金；汇添富基金；银河基金；国泰基金；国投瑞银基金；建信基金；兴业基金；银华基金；招商基金；交银施罗德基金；博时基金；申万菱信基金；汇丰晋信基金等 |
| 时间 | 2023年10月23日 |
| 公司接待人员姓名 | 董事会秘书 姜超尚；投资者关系总监 卢志奇 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>第一部分：公司前三季度总体情况介绍</p> <p>公司战略聚焦泛能源和汽车电子等下游应用场景，形成了覆盖传感器、信号链和电源管理等三大类产品布局，提供丰富的半导体产品及解决方案，致力于为数字世界和现实世界的连接提供芯片级解决方案。</p> <p>2023年前三季度公司实现营业收入10.01亿元，归属于上市公司股东的净利润为-2.51亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-3.14亿元，剔除股份支付费用后的归母净利润为625.49万元；其中第三季度实现营业收入2.77亿元，环比第二季度增长9.69%，归属于上市公司股东的净利润为-1.19亿元，剔除股份支付费用后的归母净利润为-5497.57万元；2023年前三季度，受整体宏观经济及半导体周期下行，以及客户去库存行为等因素的影响，终端市场需求疲软，公司营业收入同</p> |

比下降；且行业下行周期内受供需关系变化的影响，公司毛利率同比有所下降；公司注重在行业下行周期的人才、技术积累，在研发投入、市场开拓、供应链体系、质量管理、人才建设等多方面持续的资源投入，使得公司销售费用、管理费用、研发费用持续上升；因公司 2022 年限制性股票激励计划等，本报告期内摊销的股份支付费用 25,711.72 万元，较上年同期增长较大，若剔除股份支付费用的影响，公司 2023 年 1-9 月实现归属于母公司所有者的净利润 625.49 万元

从下游领域看，2023 年前三季度汽车电子领域实现营收占比约 28%，泛能源占比约 61%，消费电子占比约 11%，汽车电子相较于上半年占比有进一步提升，这得益于新能源汽车销量下半年有所回暖以及公司持续推出汽车应用的新产品。从产品结构看，传感器产品营收占比约 12%，信号链产品营收占比约 55%，电源管理产品营收占比约 32%。2023 年前三季度，公司陆续在传感器、信号链和电源管理等产品方向上推出新产品，产品类型覆盖压力传感器、磁传感器、通用信号链、专用处理器芯片、数字隔离器、隔离采样、车载接口芯片、高低边开关、栅极驱动芯片、马达驱动芯片、车灯驱动芯片、车载电源芯片等丰富的产品品类，其中磁电流传感器、车灯驱动芯片等产品今年陆续完成行业头部客户的导入并且实现大规模量产，并逐步开始产生明显的营收贡献。

在经历了去年下半年以来的下游需求调整，以及行业库存逐步消耗，公司下游多数领域需求已经逐步企稳和恢复，同时，公司仍然坚持既定战略，沿着围绕泛能源和汽车等关键应用和头部客户拓展新的产品，构建和完善内部管理与流程建设等关键能力，并且不断整合资源推进行业并购整合。总而言之，公司仍然在正确的发展方向上不断深耕，相信在未来能不断看到公司的各项努力开花结果。

Q: 单三季度公司营收按照产品品类和下游领域的拆分情况？

A: 按照产品品类拆分情况如下:

2023 年前三季度公司实现营业收入 10.01 亿元, 从主要产品品类来看: 传感器产品营收占比约 12%, 信号链产品营收占比约 55%, 电源管理产品营收占比约 32%。

2023 年第三季度公司实现营业收入 2.77 亿元, 环比第二季度增长 9.69%, 从主要产品品类来看: 传感器产品营收占比约 15%; 信号链产品营收占比约 51%; 电源管理产品营收占比约 34%。

按照下游领域拆分情况如下:

2023 年前三季度泛能源、汽车电子、消费电子占比分别为 61%、28%、11%, 其中汽车电子营收占比相较于 2022 年以及 2023 年上半年有进一步的提升。2023 年第三季度, 汽车电子领域营收占比约 32%; 消费电子领域营收占比约 13%; 泛能源领域营收占比约 56%, 其中从泛能源的细分领域来看: 工业自动化领域营收占比 18%; 光伏和储能领域营收占比约 16%; 数字电源领域营收占比约 10%。

相较于 2023 年第二季度, 第三季度汽车电子、工业自动化等领域环比已有较为明显的恢复, 汽车电子领域营收环比上升主要是因为汽车电动化和智能化趋势下, 新能源汽车销量增长对汽车芯片需求拉动, 以及公司推出的多款新产品陆续导入头部客户; 工业自动化领域环比增长主要是传统工业市场经历了一年的去库存调整后, 客户库存消耗至相对合理水平, 部分客户恢复拉货所致。

Q: 当前下游各应用领域景气度趋势如何?

A: 公司应用领域主要包括泛能源、汽车和消费电子等领域, 其中泛能源

包括下游领域较多，包括光伏和储能、工业、数字电源等。

光储方面，光储市场去年年底和今年年初产业对于需求的预期较为乐观，导致客户端和渠道产生很高的库存水位，现在下游客户仍然处于去库存状态。

传统工业市场去年下半年开始客户就已经进入去库存周期，在今年三季度已经看到明显的企稳和好转的迹象，库存水位消耗也到了相对合理水平，公司工业自动化领域营收在第三季度已经有所恢复并且实现了环比增长。

汽车电子方面，今年新能源汽车渗透率仍在稳步提升，汽车电子从去年四季度到今年一季度，由行业缺芯到不缺芯的过程，产生部分客户终端库存和渠道库存累积，今年二季度公司主要是客户端和渠道端去库存，第二季度是阶段性去库存的状况。汽车电子需求仍在稳健增长，三季度汽车市场已经明显回暖，从三季度营收看，汽车电子营收环比已有明显增长。

消费电子方面，经历长时间市场低迷，今年上半年看到消费电子市场复苏的迹象，终端客户库存水位回到合理水平，消费电子有逐渐的恢复和增长的趋势。

Q: 今年前三季度新产品的布局及进展情况?

A: 隔离方面，带保护功能的隔离驱动产品已经在部分新能源车客户主驱应用中实现量产，并已经在今年产生不错的营收增量贡献，功能安全主驱隔离驱动产品预计明年量产推向市场，另外隔离驱动产品也在逐步替代光耦驱动，应用于光伏逆变器和工业电机驱动上，部分头部客户正逐步进行替代，并且不断提升份额，这也是隔离领域的增长点；

传感器方面，磁传感器产品取得不错进展，磁电流传感器从去年中开始量产，随着磁电流传感器在光伏、汽车三电系统的快速推广，磁电流传感器今年增量贡献也较为显著，同时，在第三季度我们也推出了基于 TMR 的超低功耗磁开关产品，为数字位置检测提供高精度的解决方案，可被广泛应用于工业与消费领域的位置检测。

电源管理产品方面，公司推出的单通道/三通道/12 通道尾灯 LED 驱动芯片已经导入汽车车灯头部客户，并且实现大规模出货；驱动产品方面，公司在三季度也陆续量产了新一代隔离半桥驱动以及多路半桥马达驱动产品，并且开始逐步上量和贡献增量营收。

功率器件方面，公司已经发布 SiC 二极管和 MOSFET 产品，并逐步进行客户送样和验证工作，公司布局功率器件的思路还是围绕着目标市场和应用，补全在客户端的产品布局，目标是为客户提供完整的芯片级解决方案。

Q:公司在信号链方向的布局情况以及工业汽车级 ASSP 产品的进展情况？

A: 公司财报中信号链产品类统计包括数字隔离器、隔离接口、隔离采样、通用信号链、ASSP、MCU/SoC 等产品品类，前几类为公司主力的隔离类产品品类，ASSP/MCU/SoC 等产品是公司围绕着新能源汽车等关键应用推出的具有一定客制化属性的产品，该类产品市场竞争格局较好，并且与客户应用联系紧密，未来有望成为公司的新增长点。公司推出集成 LIN 总线物理层和小功率 MOS 管阵列的单芯片车用小电机驱动系统级芯片（SoC）——NSUC1610，可应用于热管理系统中的电子水阀、空调电子出风口等场景，该产品已经在客户端送样。在通用信号链方面，公司围绕汽车应用量产了车规级的 CAN FD 接口芯片、车规级的 LIN 接口

| | |
|----------|--|
| | <p>芯片、车规级的 PWM Buffer 芯片、车规级的 I²C I/O 扩展芯片等，进一步完善了接口类产品的布局。另外，公司在通用运放、电压基准等产品均有布局。</p> <p>Q:公司在电源管理方向的布局情况?</p> <p>A: 公司布局的电源管理产品包括栅极驱动、LED 驱动、电机驱动、供电电源、功率路径保护等方向，当前量产料号主要应用于汽车市场，今年量产的电源管理产品包括车灯照明的尾灯 LED 驱动、LDO、低边开关、高压 BUCK 等，另外高边开关等产品也将陆续推出。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 10 月 24 日 |