

证券代码：688380

证券简称：中微半导

中微半导体（深圳）股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-006

投资者来访类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上调研）
参与单位名称	招商证券、华安证券、东海证券、上海证券、北京橡果资产管理公司、金股证券投资咨询公司、ION Analytics-Mergermarket
时间	2024年6月6日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：吴新元
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司是一家以MCU为核心的平台型芯片设计公司，专注芯片设计、研发与销售 20 余年，采取 Fabless 模式经营，将所有的晶圆生产、大部分封装测试业务委外代工进行；</p> <p>公司主要产品包括 8 位及 32 位 MCU、SoC、ASIC 等芯片和功率器件，产品广泛应用消费电子、家用电器、工业控制和汽车电子等领域；</p> <p>公司行业地位和市场占有率逐步提升，产品出货量 2018 年以来逐年攀升，2018-2023 年的年出货量分别约是：3、5、8、10、11、18（亿颗），营业收入分别为：1.8、2.5、3.8、11.0、6.4、7.1（亿元），属于国内 MCU 龙头企业。</p> <p>2023 年公司实行“去库存、抢市场”的策略，综合毛利下降到约 17%，实现营收约 7.1 亿元，同比增长 12%，研发投入 1.2 亿元，研发投入与营收</p>

占比约 17%，出现公司自成立以来的首次亏损，归属于上市公司股东的净利润约-2200 万元。

2024 年一季度公司销售收入同比大幅增加，出货量超过 5 亿颗，毛利率回升到 25%以上，销售收入过 2 亿元，归属于上市公司股东的净利润约 2900 万元。

二、交流问答

1、车规级产品有哪些客户，今年营收规模预计？汽车产品规划路径是怎样的？

答：公司产品通过 Tier1 导入终端车企，目前与公司合作的车企包括传统车企和新能源车企都有，比如重庆长安、赛力斯等，具体情况请查看公司定期报告。

今年车规级产品营收规模会有较大增长，预计实现小几千万的收入。

车规级产品的研发是公司研发投入的重大方向，未来这一块的投资、营收及占比都会有较大增长。

车规级产品总体策略是大胆研发、小心推广，行稳致远。汽车领域是 MCU 应用未来的重要增长点，也是性能、品质要求相对更高的领域，对于公司来说，这个市场的进入是只许成功，不能出现闪失，所以需要小心推广，确保行稳致远。我们的产品规划对标国际大厂，先从市场切入相对容易的小资源产品开始布局，逐步向大资源发展，最后做到大小资源全覆盖；应用从车身节点控制器切入，逐步向区域控制器发展，再向性能和安全要求更高的中央域控制器发展。目前公司 20 余款产品已经通过国际权威机构颁发的 AEC-Q100 证书，针对车身节点控制应用，形成了一条资源覆盖完整的产品线；同时公司也通过了 ISO26262 ASIL-D 等级的流程认证，具备研发高功能安全产品的研发能力，大资源域控产品和多合一 SoC 产品正在研发中。

2、有无收购计划？

答：公司过去 20 余年均采取内生式发展，从同学创业的十几号人发展到几百号人。上市后，公司无论从品牌和资金都得到提升，具备从内生式向内生与外延相结合的发展模式。未来的几年，在半导体行业发展并购是

大趋势，公司会抓住行业趋势，以共同发展、快速壮大为目的，以开放的心态积极寻求具有价值观认同，且技术互补、产业协同、客户协同效应的产业内企业来谋划相关收购事宜。一旦有具体行动，我们会按照信息披露规则及时披露信息。

3、电子烟相关产品情况？

答：公司电子烟去年出现缺货，造成部分客户流失；但今年公司缺货问题已经解决，而且新产品推出提升了产品竞争力，在电子烟领域的营收还是会大幅提升。

4、公司车规级芯片会投入功率器件研发吗？

答：公司的总体策略是向 MCU 聚焦，对于功率器件的研发已经进行了收缩投入。公司坚持以 MCU 为核心，围绕 MCU，继续打造包括 ADC、电源、通信、功率驱动等模拟技术在内的全面设计能力。

5、公司是否在技术上寻求国内外合作？

答：公司董事长也是公司创始人和核心技术人员，他一直密切关注国际国内技术的发展，并积极寻求技术合作以共同发展。公司一方面可以通过设立子公司、收购团队等方式把国内外优秀的人才引入公司，另一方面可以通过委托开发、共同研发等方式进行技术合作。

6、未来是否开拓海外市场？

答：公司产品走出去是未来必然之路，公司的产品无论是性能还是品牌，已经具备走出去的实力。今年，公司也正在谋划到海外参展等事宜。

7、公司优势和产品竞争力体现在哪些方面？

答：公司专注 MCU 研发 23 年。MCU 入门很容易，但做好 MCU 不容易。MCU 是个系统产品，做好 MCU 需要全面的技术能力，更需要经验积累，还需要工匠精神。在这一点上，中微半导具有 20 余年的设计拓展和经验积累的独特优势，这是很多公司无法比拟的。公司创始团队在上世纪九十年代从事芯片方案开发，团队是从市场应用走向产品设计的，在产品定义上具有贴合市场需求的基因优势，所以公司产品以市场导向为主，产品很接地气，所以存活了下来。当前，国内 MCU 的公司很多，竞争很激烈、产品十分内卷，未来能活下来、走出去的企业不会太多。但我们坚信，中微半导一

定是能活下来的企业。芯片企业是强者恒强，国际上也就是那么几家企业占据大部分市场，国内也会是这样的趋势。

产品竞争力主要体现在产品性价比，首先性能要满足客户需求，其次性价比最优者竞争力最强。这涉及到对产品应用场景的理解、产品真实痛点的挖掘、产品设计技术选择、工艺平台选择等等。