

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：2025-004

投资者来访类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（线上调研）
参与单位名称	中信证券、天弘基金、浙商自营固收、广发基金、兴业银行、中信保诚基金、汇丰晋信基金、信达澳亚基金、中邮创业基金、浦银安盛基金、中金公司、光大自营、博时基金、华夏基金、嘉实基金、混沌投资、银叶投资、尚诚资产、原点资产、汇丰资管(HK)、中信建投、中信信托、阳光资产、上银基金、上海磐厚、国寿安保基金、九泰基金、兆天投资、禾永投资、华夏财富创新、红石榴、中航基金、百年资产、粤信资产、中庚基金、东方睿石、Pleiad Investment Advisors、中信固收、鹏圆资产、Rheos Capital、杭银理财、青鼎资产、正圆投资、APAM、喜世润投资、盛曦投资、汇升投资、昊青、百川投资、Eurizon、复通投资、睿胜投资、恒邦兆丰资管、狐尾松资产、冠达菁华私募、闻天投资、羊角私募、瀑布资产、君牛基金、中原证券、大横琴香港、华夏东方、浙商自营、瑞兆资本、东吴基金、中邮电子、中邮基金
时间	2025年4月11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	一、2024 年业绩情况汇报 2024 年公司各类产品出货量持续增加，全年出货量超过 24 亿颗，出货量创出历史新高，同比增长约 30%，其中 8 位机出货量约 19.1 亿颗，市场份额稳居国内厂商龙头；32 位机出货量约 2.1 亿颗，同比增长约 64%，市场份额持续扩大；实现营业收入 9.12 亿元，同比增长 27.76%；综合毛利率为 29.86%，较 2023 年增长 12.41 个百分点；研发费用投入 1.28 亿元，同比增长近 6%，研发投入占营业收入的比例为 13.99%；实现净利润 1.37 亿

元，同比扭亏为盈；经营活动产生的现金流量净额为 3.13 亿元，较上年度大幅增加；公司建议向全体股东每 10 股派发现金红利 2.50 元（含税），合计拟派发现金红利约 1 亿元。

二、交流问答

1. 2024 年毛利率出现大幅提升的主要原因？

答：毛利率大幅提升的主要因素有：一是 23 年公司为快速去库存，存在主动降价牺牲毛利率的情况；二是 24 年采购的晶圆成本较 23 年销售产品成本有大幅下降；三是公司新产品迭代、高端应用领域的拓展，提高了产品毛利率。

2. 请拆分一下收入结构？

答：我们按产品的应用领域按进行拆分，公司在消费电子领域实现营收约 3.6 亿元，占比约 39%；在小家电领域实现营收 3.3 亿元，占比约 37%；在工业控制（含无刷电机控制）领域实现营收 1.9 亿元，占比约 21%；在汽车电子领域实现营收近 0.3 亿元，占比约 3%。

3. 请介绍一下公司产品在各领域毛利情况？

答：2024 年来看，公司消费电子领域综合毛利率约为 18%，小家电领域综合毛利率约为 36%，大家电和工业控制领域综合毛利率约为 39%，汽车电子领域毛利率约为 52%。

4. 拆分一下公司 MCU 产品 8 位机和 32 位机的比例？

答：公司 MCU 包括 8 位机和 32 位机，从出货量来看，两者呈 10:1 的关系；从销售金额来看，两者呈 2:1 的关系。

5. 2024 年晶圆采购情况和占比？

答：公司 2024 年晶圆采购超过 10 万片，6-7 成从华虹集团采购，2-3 成从新加坡 GF 采购，其他还有在中芯国际、武汉新芯、粤芯等采购。

6. 预测一下晶圆采购价格趋势？

答：目前，成熟制程产能比较充沛，MCU 产品均在成熟制程制造，公司晶圆采购的价格应该比较趋于稳定。

7. 对于 2025 年公司营收展望？

答：公司管理层希望 2025 年的营收增长保持甚至超过 2024 年增长速

度。

8. 你对公司哪一块领域增长最有期待？

答：汽车电子领域是公司重点布局，我对车规级芯片的研发和成长最为期待。2024 年的统计中，我们汽车电机收入仅仅计算了车规级 MCU 产品，全年出货量约 700 万颗；2025 年，第一代车规级产品已经起量，第二代产品已经产出，我们相信会有更大数量、更多的应用场景的突破，车规产品的营收会有比较明显的增长。

9. 中美对等关税对公司的影响如何看待？

答：公司核心产品是 8 位和 32 位 MCU，广泛应用于消费电子、小家用、大家和工业控制、汽车电子领域。前两个领域属于低端应用市场，后两个领域属于中高端应用市场。对于 MCU 的竞争格局来说，国内 MCU 占据国内低端市场的主要份额；国内中高端应用市场还是由国际大厂把控，特别是汽车电子，国内 MCU 在中国市场的占比仅仅是个位数。对等关税会影响我们电子产品、家电产品的出口，这一块业务可能会影响我们中低端市场的应用；但对于中高端应用市场，对等关税增加了进口芯片的价格，降低了其竞争力，给国产芯片以机会，可能会加速国产替代的进程。所以，对等关税政策对公司产品进入中高端应用市场是难得的提速机会。

10. 谈谈国内 MCU 的竞争格局？

答：国内 MCU 厂商的竞争仍将激烈，特别是在低端应用市场的竞争尤为惨烈，这种态势可能会延续到国内只剩下几家公司活下来为止；中高端应用的竞争没有那么激烈，但如果在低端应用市场没有获得产品品质验证、经验积累的厂商，更难在中高端市场获得造血和商业机会，因此对于中高端应用市场，也只有品牌、性能、品质占有优势的大的设计公司才有更好的机会。公司的策略是永不放弃低端市场，稳步走入中高端市场。

11. 谈谈公司的人才规划？

答：栽好梧桐树，引来金凤凰。公司在成都的研发中心已经建成投入使用，研发硬件环境得到很大改善；而且上市后，公司的品牌得到提升，人才培养与激励机制得到完善，有机会吸引和找到优秀人才。特别是在芯片设计人才供需矛盾有所缓和的当前，公司加大了优秀人才的引进和内部

	人员的优化力度，研发人员能力素质会有效提升，研发人员规模会逐步扩大。 12. 公司经营性现金流大幅改善的原因？ 答：2024 年公司经营性现金流为 3 亿多元，相比上年度有大幅改善，主要原因有：一是营收收增长，销售收入回款增加；二是晶圆采购支出的金额减少；三是公司加大应收账款风险控制力度，促进销售回款加速。 13. 公司在国内MCU厂商中的竞争优势？ 答：公司作为国内最老的MCU设计公司，我们的竞争优势就是在MCU设计领域专注的久、积累的深、理解的透，我们积累了很多自己独有的IP能确保我们产品的性能和品质。MCU设计的门槛不高，但要设计出高性能、高品质的MCU也不容易，这需要的理论指导，还需要反复试验、设计经验和工匠精神。我们与国家大厂相比，我们欠缺10年、20年甚至几十年的积累，所以同样资源的产品，国际大厂的性能、品质就可以放心应用到高端市场领域，我们却还在努力国产替代的路上。
--	--