

证券代码：688047

证券简称：龙芯中科

龙芯中科技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐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_____
参与单位名称	财通基金、诚旻投资、东兴基金、东兴证券、富国基金、固禾基金、国金证券、国投证券、国新投资、国信证券、海通证券、瀚朴投资、华创证券、华金证券、华夏基金、开源证券、平安证券、首创证券、兴业证券、银河证券、银杏资本、元昊投资、长盛基金、中华保险、中信建投、中信证券、中信资管、中银国际、中银三星人寿
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	北京市海淀区中关村环保科技示范园龙芯产业园 2 号楼
上市公司接待人员	董事长、总经理-胡伟武；董事会秘书-李晓钰；财务总监-曹砚财
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2025 年第一季度营收结构、毛利率情况？及净利润变动分析？ 龙芯 2025 年 Q1 营业收入 1.25 亿元，同比增长 4.13%；毛利率 38.00%，同比增长 7.26 个百分点；归母净利润-1.51 亿元，同比减少 0.76 亿元，主要是资产减值计提的影响和研发费用有所增加。从收入构成看，工控类芯片营业收入 4,280.73 万元，同比增长 26.37%，毛利率 61.33%，同比增加 4.31 个百分点；信息化类芯片营业收入 7,121.40 万元，同比增长 4.89%，毛利率 23.59%，同比增加 2.32 个百分点；2025 年继续调整产品结构，减少解决方案类业务，解决方案营业收入 1,093.41 万元，同比下降 40.02%，毛利率 40.47%，同比增加 23.30 个百分点。 芯片产品销售占比从 2023 年的 50%左右提升到 2024 年的 70%左右，到 2025 年 Q1 大于 90%，同时毛利率开始逐步回升，整体呈

	现出良好的发展态势。 2、公司 2024 年年报中提到“2024 年下半年公司营收重新进入增长周期”，请帮忙进行解读，谢谢。 龙芯 2024 年 H2 营收 2.85 亿元，同比增长 44%，环比增长 30%。信息化 2024 年同比增长了 193.7%，2025 年一季度主要是市场工作，出货主要在后面。工控业务 2024 年除安全应用领域由于内部管理事宜营收临时大幅减少，电子政务、能源、交通、制造等工控领域均有增长；2025 年 Q1 安全应用领域的采购有所恢复，其它工控领域保持增长。 以成功研制“三剑客”、“三尖兵”等芯片为标志，龙芯 CPU 初步具有开放市场性价比竞争力；以开发完成与 X86/ARM 并列的 Linux 基础软件体系、X86 到龙架构的二进制翻译系统为标志，龙芯 CPU 的软件生态壁垒得到有效破解；龙芯发展的主要矛盾从研发端转向市场端。 随着龙芯产品竞争力增长以及政策性市场对自主化要求的不断提高，预计龙芯业务在 2025-2027 年间将进入新一轮增长周期。更长远来看，随着产品性价比提升和软件生态改善，龙芯正在逐步摆脱对政策性市场的依赖，走向开放市场。 3、请问公司在这一轮政策性市场中 PC 和服务端的市场份额大概是怎样的？ 上一轮电子政务市场龙芯占比大概在 30%左右。目前这一轮还在进行中，具体份额多少要等结束后了。总体来说，截至目前政策性市场中，龙芯电子政务做得多些，行业市场做得少些；从区域看，北京市场份额龙芯一直较高，云南、山西市场占有率今年有大幅提升。 服务器业务龙芯做的还比较少，目前市场上只有 5000 系列，那是龙芯第一款服务器芯片，今年即将发布的 3C6000 系列服务器芯片性价比大幅提升，具有一定的开放市场竞争优势。 4、市场后续会不会可能面临价格战，从而影响收益率？
--	---

	桌面 CPU 价格战已经出现了。这方面龙芯的优势在于自研核心 IP。一方面，自研 IP 可以定制化，不用考虑太多的通用性问题，自我配套提升性能的同时可以降低硅面积。比如 3A6000 相较于 3A5000 硅面积减小了 20%，单核性能还能提高 60%，多核性能提高 100%。我们通过设计优化减小硅片面积等技术手段降低芯片成本。另一方面，自研 IP 也不涉及授权的费用，成本是有优势的。龙芯因为一直自主研发，刚开始进度肯定会慢一些，长期做下来性能成本上都有巨大优势，性价比优势是比较明显的。 服务器芯片价格战还未开始，现在国产的服务器芯片价格都比较高。我认为龙芯 3C6000 系列服务器芯片发布后，服务器芯片市场的格局会有所改变。还是要依靠性价比取胜。 性价比的优势在工控业务领域更适用。我们去年推出的 2K0300 比较受欢迎，珠三角一些企业用它不是因为自主性，完全是因为性价比的优势。 目前我们毛利率有所回升，但还没有恢复到理想水平。工控业务方面，随着安全应用市场的逐步恢复会带动工控业务整体毛利率回升；信息化业务方面，一是固定成本分摊对毛利率的影响仍然存在，二是目前销售的桥片成本也较高，相信随着芯片销量的提升以及新桥片和新 CPU 的推出将进一步提高毛利率水平。 龙芯自主研发，关键核心 IP 都是自研，产品性价比会持续提升，低成本创新的路是走得通的。 5、请教一个最近比较热点的话题美国关税的问题，市场上的一些观点认为比较利好咱们国产的 CPU，想请问公司对这个事情怎么看？如果关税问题一直持续，会不会给咱们带来一些机会？ 这次的关税战我有两个认识，首先是宏观的层面，它有点像 75 年前的中国人民志愿军抗美援朝战争，“打得一拳开，免得百拳来”，抗美援朝打掉了美国好多坏习惯。“美帝国主义者很傲慢，凡是可以不讲理的地方就一定不讲理，要是讲一点理的话，那是被逼得不得已了。”关税战就是下定决心要打到他讲理。第二，我觉
--	--

	得这回关税战会打出一个真理来,就是“货币”这两个字到底是“货”重要还是“币”重要?我觉得有货的人总是比有币的人主动权大得多。我是非常支持国家的反制措施的,抗美援朝发动了全国人民一起干,这回也一样。 关税战对自主产品肯定是有好处的。一是让全国人民进一步抛弃了幻想。对自主化的认识不断提高,更倾向于选择龙芯。二是“原产地认定”规则,会导致英特尔芯片变贵,会使得中国品牌地位提升,使得其他国家更加相信中国的产品,后续我们也可能会展开一些授权。所以对自主产品是挺有好处的,我们也实际感受到了这些好处。但这些都是具体的、局部的好处,对龙芯来说,建立三足鼎立的自主生态体系才是正确的认识。我认为中国一定要有独立于 X86 体系与 ARM 体系之外的第三套生态系统。龙芯也一直致力于打造自主生态体系。当然这还需要我们自己不断的去证明,最终在市场上得到验证。 6、龙芯未来服务器市场的主要发力点? 先说一下我们 CPU 研发的思路。我认为中国 CPU 过去跟国外 CPU 的主要差距在单核性能,而不是核数,所以以前我们不断强调提升单核通用 CPU 性能,在 2010 年到 2020 年的 10 年期间只做 4 核产品,当单核性能做得差不多了,我们才开始往核数上走,做 3C5000 和 3D5000。现在龙芯单核性能领先很多了,我们目前开展的下一代桌面芯片 3B6600 的研制,工艺不变,进行结构优化,预计单核性能可以处于世界领先行列,计划使用境内成熟工艺达到国外先进工艺 CPU 的性能,因为优化 AI 性能,调整了进度,预计 2025 年 H2 交付流片。包括 GPGPU 也一样,不跟风,一步一步来,CPU 做好之后再往上做。因为产业有规律,这是一个根本的逻辑。 服务器市场主要有两个发力点,一是政策性市场。现在政策性市场的服务器 CPU 价格普遍比相同性能下的英特尔芯片高,中国人自己能做的应该比国外的便宜才对。我自己觉得 3C6000 系列服务器芯片性价比是很高的,是具有开放市场竞争力的。电子政务的服
--	--

	务器市场体量相对较小，量大的主要还是在行业市场。另一个是存储服务器市场，这个市场应用比较单一，生态壁垒相对低。在龙芯已经有了很好的技术和市场积累的情况下，选择专用服务器市场中的存储服务器市场领域重点突破，我希望能够逐步走向开放市场。 我觉得性价比是市场的第一性原理，要不断提高性价比、完善软件生态，争取从桌面市场为主走向桌面和服务器市场并重，从电子政务市场走向行业市场，逐步走向开放市场。
--	--