

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：2025-009

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（线上调研）
参与单位名称	UG INVESTMENT ADVISERS LTD、粤信资产、中信证券股份有限公司、上海聆泽私募基金管理有限公司、群益证券投资信託股份有限公司、磐厚动量（上海）资本管理有限公司、国泰海通证券、到金（北京）投资管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、上海银叶投资有限公司、招商信诺资产管理有限公司、中信证券股份有限公司、深圳市富果投资管理有限公司、北京诚盛投资、武汉盛帆电子股份有限公司、吉富创业投资股份有限公司、上海名禹资产管理有限公司、玄卜投资（上海）有限公司、中金公司、建信基金、上海南土资产管理有限公司、中信证券股份有限公司、前海开源基金管理有限公司、深圳市君茂投资有限公司、德亚投资、亿能投资、和基投资基金管理（苏州）有限公司、北京禹田资本管理有限公司、粒子基金
时间	2025年8月30日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	董事会秘书吴新元、财务总监李振华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司上半年经营情况通报</p> <p>上半年公司实现营业收入50,396.09万元，较上年同期增长17.56%；实现利润总额9,057.23万元、归属于上市公司股东的净利润8,646.96万元、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,576.09万元，较上年同期增长分别为124.35%、100.99%、19.92%。</p> <p>公司经营活动产生的现金流量净额为15,111.47万元，较上年度增长</p>

19.67%。

业绩增长的主要原因：一是随着消费电子物联网化、工业自动化和汽车三化的驱动以及人工智能、机器人等新兴应用领域发展，叠加国家产业政策支持，芯片行业景气度回暖，公司产品的市场空间显著增大；二是公司持续高强度研发投入，迅速推出的新产品及产品迭代，丰富了产品系列，满足更多应用场景需求，提升了产品竞争力；三是公司不断加强应用支持和服务能力，有效拓展产品的应用领域、应用场景，汽车电子、人工智能、机器人等新领域的营收有效增加；四是大客户策略作用显现，行业标杆客户的数量及营收增加，示范传导作用明显，公司品牌影响力提升，产品市占率提高，产品出货量显著增加；五是优化库存和供应链管理，供应链效率提高，供应链成本改善。

各应用领域主要表现：

在消费电子领域，对标国内外友商的产品、对自身老产品进行升级迭代，报告期公司立项12个研发项目，推广8个新产品，在电子烟、无线充、楼宇自动化、安防消防、服务器/数据中心电源、工业能源等多个应用领域不断放量，保持行业领先，进一步扩大与爱奇迹、OPPO、VIVO、TP-LINK、影石Insta360等知名品牌的合作，营收实现增长。

在智能家电领域，公司依托对智能家电行业的准确认知，发挥在行业内超过20年的沉淀优势，保持着高强度的研发投入，推出多款产品完善丰富产品矩阵和提升产品竞争力。其中针对小家电领域推出9款新品，对现有产品进行了全面性能和成本迭代，同时增加产品外设资源，全面满足细分应用需求，进一步巩固在小家电MCU市场的领先地位；针对大家电领域推出4款32位Cortex M0+内核产品以及空调外机双变频MCU，进一步完善在白电（空调、冰箱、洗衣机）和厨卫大电（烟机、热水器、洗碗机等）的产品系列化，并通过头部白电品牌的严苛测试和量产，成为大家电MCU国产替代优选；在LED显示驱动、高集成SoC、细分领域专用MCU方面，推出了IH、微波炉、电机变频等新品，围绕着主控、触摸、变频、显示组合产品，以家电一站式开发能力为行业提供更专业更优质的服务。持续大客户策略，继续深化与包括海尔、美的、小米、格力、九阳、苏泊尔等知名客户的合作。

在工业控制领域，报告期内公司针对电机驱动控制立项10个研发项目，加速方案迭代、推广及服务布局，服务能力持续增长，提升产品及方案的竞争力。电机驱动控制在白色家电，清洁电器，电动工具，个人护理，家用风机，电动出行，机器人以及工业领域都有持续稳定的出货并保持快速增长，产品进入尼得科、TTi、百得、美的、小米、大疆等各领域的头部企业。

在汽车电子领域，公司坚持“大胆研发、小心推广”战略，做到推广一代、研发一代、储备一代，公司第二代车规级产品已正式推出，其在功能、性能及可靠性上均实现对第一代产品的全面升级，目前已成功导入多家主流客户供应链，预计将接力第一代产品，为公司汽车电子业务的持续高速增长注入强劲新动力；新一代大资源、高算力、高性能的M4、RISC-V车规产品研发已经投片，面市后将满足汽车域控制应用需求。推广上奉行头部客户策略，公司已成功与行业头部客户赛力斯、吉利、长安、一汽红

旗等汽车制造商和大明电子、四方光电、天有为等Tier1 厂商达成深度合作，并实现产品大规模量产，车规级营收业务收入同比增长显著，即将迎来爆发式增长。

在智能物联、数据中心、无人机等新兴应用领域，公司在传感器控制、服务散热风扇、电池管理等方案得到批量应用。

二、交流问答

1. 请拆分一下公司产品各主要应用领域收入占比？

答：上半年总营收5.04亿元，按消费电子、小家电、工业控制（含大家电）、车规产品分类分别实现营收2.04亿元、1.54亿元、1.27亿元、0.17亿元，分别占40%、31%、25%和4%。

2. 当前公司产品价格趋势？

答：当前公司产品价格已经触底，未来可能是回升态势。目前掌握到上游晶圆加工、封装测试成本出现承压态势，有涨价的呼声。如果上游生产成本涨价，公司会把这种涨价传导出去，价格进行适当上调。

3. 公司库存和客户库存状况？

答：公司库存存在持续改善，库存货值已经从2023年历史高位约7亿元降到当前约3个多亿元，从活跃料号来看，目前产品周转率已经在2-4之间。由于历史上公司供货比较充沛，导致下游公司主动备货意识不强，客户库存通常不多。

4. 公司产品毛利润变化趋势及原因？

答：公司产品毛利率总体处于回升状态，上半年综合毛利约33%，未来这个毛利还会上升一些。主要原因：一是公司新产品和产品迭代后，产品成本得到有效改善，提升毛利率；二是公司产品在高附加值领域应用增多，提升了公司产品整体毛利率。公司希望把毛利率控制在规模和利润最佳平衡点上，太高影响营收规模提升，太低影响利润。

5. 上半年公司出货情况，以及下半年出货预测？

答：公司上半年产品出货量约17亿颗，其中主要是8位机约14亿颗，32位机约1.3亿颗。下半年产品出货量还会持续增长，而且32位机有望年出货量超过3亿颗。

6. 消费电子领域，公司有哪些新的布局？

答：一方面，公司在消费电子领域持续研发新品和对已有产品持续迭代，这些产品极具性价比；另一方面，公司挖掘和开拓新应用领域、标杆客户。消费电子市场空间很大，公司还有能力提升市场占有率。

7. 机器人领域，公司是否有布局？

答：公司的电机驱动控制芯片及方案已经大量应用于机器人领域，包括具身机器人的众多关节控制方面。

8. 白电领域竞争格局如何？

答：在空冰洗等白电领域，主控芯片还是由瑞萨、赛普拉斯等国外大厂把控，国内厂家还在国产替代之中。公司在空冰洗具有产品和方案进入国内大厂，在大家电领域的营收一定会逐步起量。

9. 公司晶圆采购的总体情况？

答：目前公司主要晶圆均采购于华虹半导体，其他国内、国际厂商也有部分合作，月采购量折合八寸片大概在8000-10000片的规模。

10. 公司H股的考量是什么？

答：一是打通香港联交所的融资渠道，便于公司面对市场机遇时可以快速融资；二是通过港交所在国际资本市场的影响力，提升公司产品国际知名度；三是便于公司早日成为国际化公司。