

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：2025-010

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	招商证券、光大集团、长江证券、必达控股、广州泽恩投资、财信证券、中天国富证券、英大证券、中天富、中信建投、广州泽恩、米聚资产、璟澄资本、宁波银行
时间	2025年9月9日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	董事会秘书吴新元
投资者关系活动主要内容介绍	一、交流问答 1. 中微半导 2025 年上半年实现营业收入同比增长 17.56%；归母净利润同比增长 100.99%。从市场端来看，是哪些行业领域的需求增长，有力拉动了公司营收和利润的提升？在公司自身策略方面，产品研发方向的调整、市场推广渠道的拓展，对业绩增长起到了怎样的推动作用？在各业务板块中，哪一项对业绩增长的贡献最为突出？针对这些核心业务板块，公司后续在产品功能优化、市场份额巩固与扩大方面，有哪些具体的规划和措施，以维持当前的增长态势？ 答：2025年上半年从市场端来看，无论消费电子、家电、工业控制还是汽车电子领域，各个下游市场实现营收都有增长。其中消费电子领域营收增长最为明显，增长金额最大；而汽车电子领域的车规级产品营收增长速度最快。 公司产品研发方向没有调整。持续研发是公司发展的源动力，包括新产品研发和产品迭代研发。新产品研发主要解决产品空白、产线完整问题，拓展产品应用场景，提高产品市场覆盖率；产品迭代研发主要提升已有产品竞争力，包括提高性能和降低成本，提高产品市场占有率。 2. 公司一直强调研发投入对企业发展的重要性，上半年在研发资源的分配上，重点倾向于哪些关键技术领域和研发项目？ 答：上半年公司重点研发车规大资源芯片和端侧AI芯片项目。上述项目即将流片，预计明年能够投放市场。

3. 在拓展新市场，如工业控制、物联网等领域时，公司计划采取哪些市场策略，如建立行业合作联盟、优化销售渠道等，提高产品在新市场的知名度和占有率？未来 2 - 3 年，在现有市场和新开拓市场方面，公司的市场份额提升目标分别是多少？

答：在新市场拓展方面，我们首先解决产品有和无的问题，其次解决产品系列化、市场覆盖率问题，最后解决产品竞争力、市占率的问题。未来2~3年，公司希望在汽车电子、端侧AI等领域的营收占比超过40%。

4. 从产品结构来看，公司拥有多种类型的芯片产品。不同类型芯片，如消费电子芯片与汽车电子芯片，在技术原理、设计难点上有何差异，分别适用于哪些特定的应用场景，在市场定位上如何区分，以满足不同客户群体的多样化需求？未来在芯片研发方面，公司将围绕哪些关键性能指标进行优化，如运算速度、集成度等，在市场推广方面，针对不同行业客户，将采取怎样差异化的推广策略，持续提升产品竞争力和市场覆盖率？

答：不同应用领域的MCU芯片，它们要求的性能指标和资源配置不同。MCU的应用是面临一个碎片化的市场，我们首先根据具体应用场景定义产品资源，寻找一个满足客户资源需求的最大公约数（或最小公倍数）的产品；其次我们把该产品的各项性能指标做到满足该领域的最低要求。这样的产品对于客户来说就可用；但要做到客户好用、爱用的产品才是好产品。对于消费电子控制芯片和汽车电子控制芯片而言，他们的资源要求、性能指标都不一样；不同的消费电子，比如电子烟、电动牙刷，他们需要的控制芯片资源也是有差异的。通常情况下，消费电子芯片的性能要求低于汽车电子芯片的性能要求。因此，我们在芯片的设计、工艺、封装、测试各环节都会做出差异性的处理或选择，从而造成各领域芯片资源、成本、性能存在差异，从而成为相应客户最爱用的产品。了解客户需求，满足客户的需求，解决客户痛点，是提升产品竞争力和市场覆盖率的关键。

5、中微半导积极向汽车电子、人工智能、机器人等新兴领域拓展业务。针对汽车电子、人工智能等不同新兴领域，在研发投入分配、与上下游企业开展产业链合作方面，分别采取了哪些具体措施？

答：公司坚持传统应用领域不放弃，会持续研发进行产品迭代，为客户提供更多高性价比的产品，提高传统产品市场占有率；对于新兴应用领域，公司积极调研市场需求，大胆研发新品，迅速开发出更多满足资源需求的产品，提高新兴应用市场的产品覆盖率。