

恩智浦 2022Q3 季报总结及法说会纪要

电子行业跟踪报告

事件:

恩智浦 (NXP) 于 11 月 01 日发布 2022 年第三季度财报, 三季度营收 34.45 亿美元, 同比+20.41%/环比+4.02%, 毛利率为 58.03%, 同比+1.86pcts/环比+0.21pct。综合财报及交流会议信息, 总结要点如下:

评论:

1、22Q3 营收 34.45 亿美元/毛利率 58.03%, 三季度业绩符合预期

恩智浦是全球汽车半导体巨头。22Q3 单季度营收 34.45 亿美元, 同比+20.41%/环比+4.02%, 高于此前指引中值 (33.5-35 亿美元)。22Q3 毛利率 58.03%, 同比+1.86pcts/环比+0.21pct, 高于此前指引上限 (56.3%-57.3%), 主要系产能利用率提高。营业利润率为 36.9%, 同比增长 340 个基点, 高于指引中值。DIO 为 99 天, 环比增加 5 天, 分销渠道库存周转月数为 1.6 个月, 低于长期目标, 反映了供应链持续紧张的情况。

2、汽车业务营收同比增长 24%, 工业和物联网业务营收略低于预期

分业务营收: 汽车业务 22Q3 收入 18 亿美元, 同比+24%, 接近业绩指引的上限; 工业和物联网业务收入 7.13 亿美元, 同比+17%, 略低于预期, 主要系消费物联网需求疲软; 移动业务收入 4.1 亿美元, 同比+19%, 略高于预期, 主要系公司产品应用需求较好的高端手机市场; 通讯、基础设施和其他业务收入 5.18 亿美元, 同比+14%, 略高于预期。在不确定的宏观环境中, 公司本季度业绩增长主要是由于汽车和工业领域需求持续强劲, 同时需求下滑的移动领域占比较小且公司主要面向高端市场提供移动产品。

3、22Q4 营收和毛利率指引中值均环比下降, 汽车与工业业务营收环比持平

公司预计 22Q4 单季度营收指引中值为 33 亿美元 (32-34 亿美元), 指引中值同比+9%/环比-4%, 毛利率指引中值为 57.8% (57.3%-58.3%), 同比+0.54pct/环比-0.23pct。分业务展望: 汽车业务和工业与物联网业务营收预计同比增长高百分之十几, 环比相对持平, 移动业务营收预计同比增长低个位数百分比, 环比下降高个位数百分比。通信、基础设施和其他业务营收预计同比增长低百分之十几, 环比相对持平。公司今年资本开支从 10% 下调至 8%。23 年公司资本支出将在 6% 到 8% 之间。

4、消费 IoT 需求疲软, 23 年公司产能仅能覆盖 85% 的汽车与核心工业订单

公司产品组合中的许多微控制器及模拟产品在汽车领域供应严重受限, 从公司全年在汽车领域获得的 NCNR 订单水平和目前的供应可见性来看, 供应受限在明年的大部分时间仍将持续。消费物联网和安卓移动市场需求疲软, 2023 年公司汽车与核心工业的供应仅能覆盖 85% 的订单, 比过去的 80% 高出 5pcts, 主要系消费物联网的需求下降, 在以消费为导向的市场与以汽车或核心工业为导向的市场之间重新配分部分产能。碳化硅不是公司关注的重点, 公司的重点仍然是先进模拟和逻辑产品。

风险提示: 行业景气度变化风险; 客户需求低于预期; 宏观经济及政策风险。

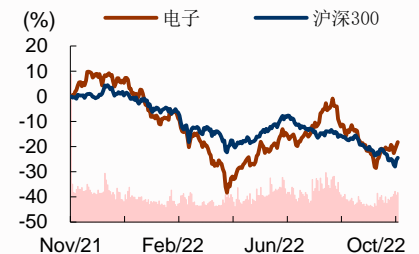
TMT 及中小盘/电子

行业规模

		占比%
股票家数 (只)	442	9.1
总市值 (亿元)	66646	8.7
流通市值 (亿元)	48980	7.7

行业指数

%	1m	6m	12m
绝对表现	5.7	27.5	-16.2
相对表现	9.1	35.9	7.8



资料来源: 公司数据、招商证券

相关报告

- 《海外电子跟踪报告—恩智浦 2022Q2 季报总结及法说会纪要》 2022-07-28
- 《海外电子跟踪报告—恩智浦 2022Q1 季报总结及法说会纪要》 2022-05-04
- 《海外电子跟踪报告—恩智浦 2021Q4 季报总结及法说会纪要》 2022-02-09

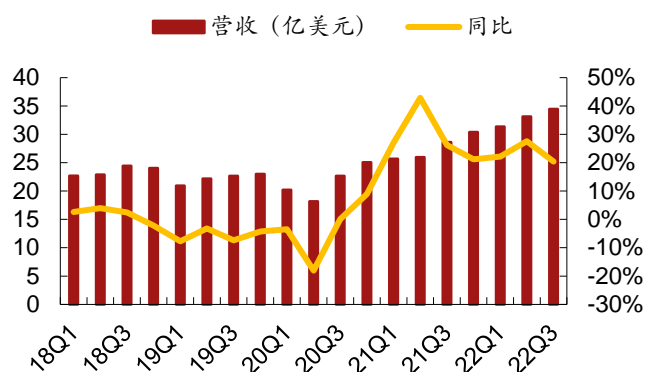
鄢凡 S1090511060002

✉ yanfan@cmschina.com.cn

曹辉 S1090521060001

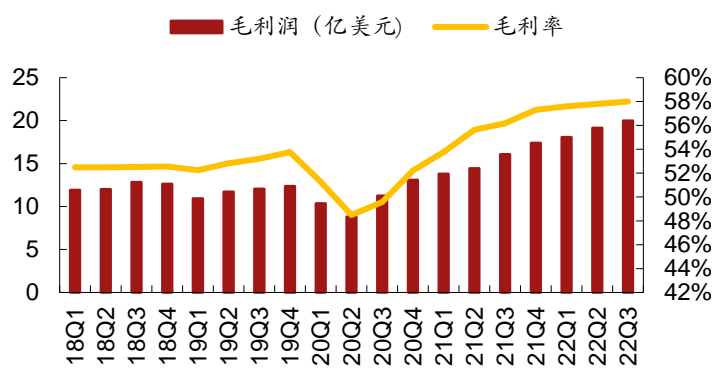
✉ caohui@cmschina.com.cn

图 1: 恩智浦分季度营收情况



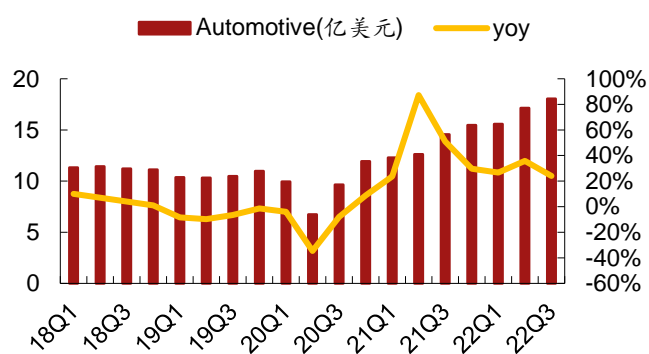
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 2: 恩智浦分季度毛利润情况



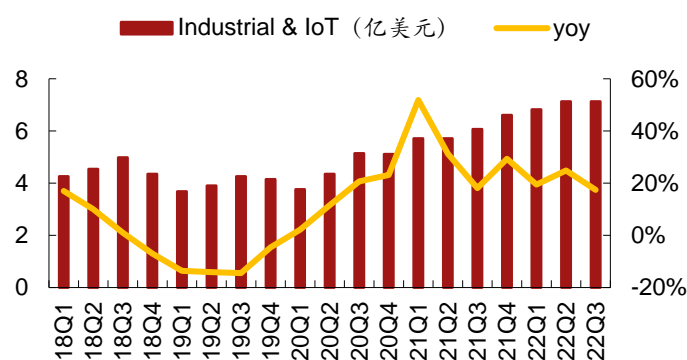
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 3: 汽车业务营收及增速



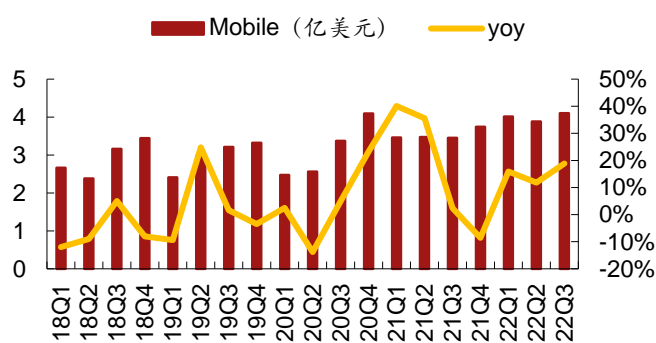
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 4: 工业及物联网业务营收及增速



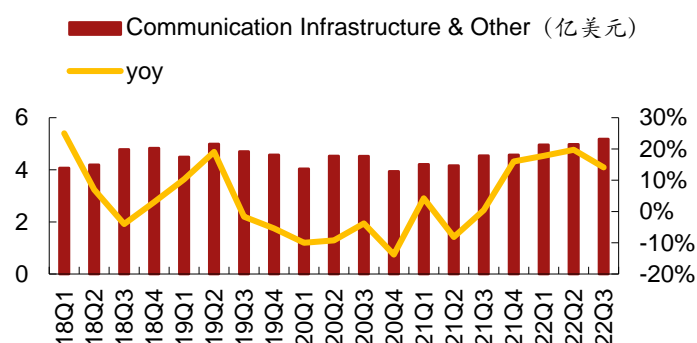
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 5: 移动业务营收及增速



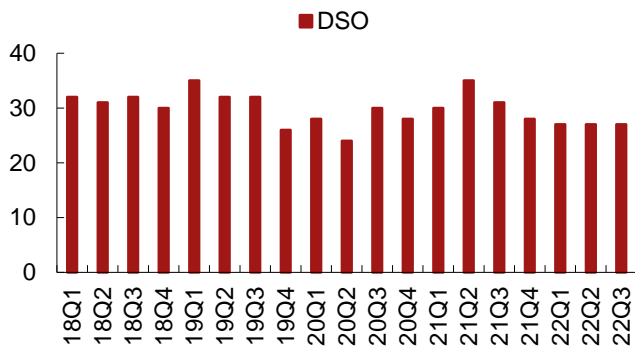
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 6: 通讯、基础设施及其他业务营收及增速



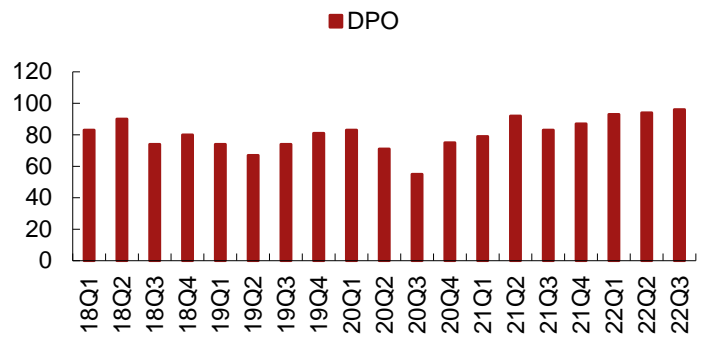
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 7: DSO (应收账款周转天数)



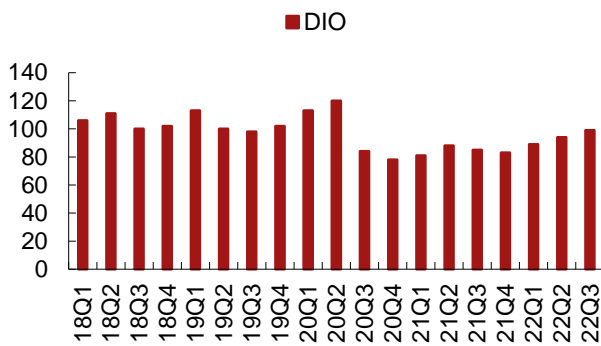
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 8: DPO (应付账款周转天数)



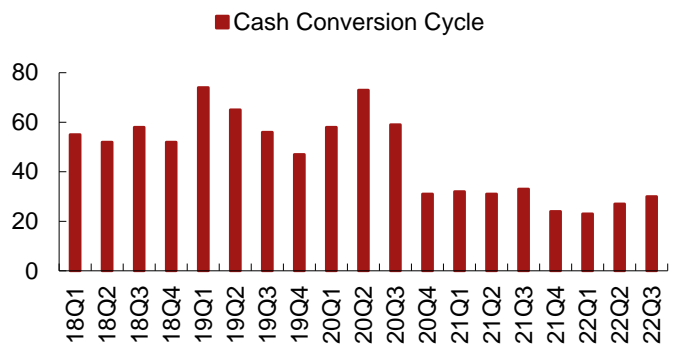
资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 9: DIO (存货周转天数)



资料来源: 恩智浦, 招商证券

图 10: 现金转换周期 (天)



资料来源: 恩智浦, 招商证券

(后附 2022Q3 业绩说明会纪要全文)

附录：恩智浦 2022Q3 业绩说明会纪要

时间：2022 年 11 月 01 日

出席：JeffPalmer-投资者关系高级副总裁

KurtSievers-总裁兼 CEO

BillBetz-CFO

会议纪要根据公开信息整理如下：

KurtSievers:

22Q3 营收情况: 恩智浦 2022Q3 营收为 34.5 亿美元，同比增长 20%，比指引中值高 2000 万美元。移动、汽车和通信基础设施市场表现强于预期。2022Q3 非 GAAP 营业利润率达到创纪录的 36.9%，比去年同期高 340 个基点，比指引中值高 80 个基点。经营业绩反映出公司强劲的执行力、优于指导的营运杠杆和稳健的利润。

分业务表现: 尽管经营结果超过预期，但公司仍面临着棘手的需求环境。汽车和核心工业客户的需求趋势非常有弹性，公司持续面临多个微控制器和高级模拟产品的供应限制。消费物联网和安卓移动市场需求疲软，面对需求变化，公司将运用杠杆，管理渠道库存及可自由支配的运营费用。汽车领域，2022Q1-Q3 营收为 18 亿美元，同比增长 24%，接近指引上限。工业和物联网领域，营收为 7.13 亿美元，同比增长 17%，比公司预期低 3200 万美元。移动领域，营收为 4.1 亿美元，同比增长 19%，比公司的预期高 3000 万美元。通信基础设施领域与其他收入为 5.18 亿美元，同比增长 14%，略高于公司的预期。

关键运营指标:

库存指标: 公司采用更严格的方式来管理分销渠道库存周转月数。2022Q4 指引计划维持 1.6 个月的分销渠道库存周转月数，与 Q3 保持一致，远低于公司分销渠道库存周转月数 2.5 个月的长期目标。公司愿意在资产负债表上增加库存，以便根据需要发货。公司现有库存 DIO 增加 5 天至 99 天，未来还会进一步增加。

交货周期: 2022Q3 只有不超过 70% 的产品交货周期长于 52 周，2022Q2 超过 80% 的产品交货时间长于 52 周。虽然总体有所改善，但 2023 年公司在汽车和核心工业终端市场上的产品仍供不应求。

订单量: 公司大多数汽车和核心工业客户要求 2023 年产品能够保证持续供应。公司 2023 年 NCNR 订单超过供应能力，订单量较 2022 年有所增长。

可自由支配的支出: 公司正在放慢招聘速度，将采取谨慎的措施，直到需求环境更加清晰。

22Q4 指引: 公司的指引收入为 33 亿美元，较 2021Q4 增长 9%，同比增长区间为 5%-12%，环比下降 4%。

2022Q4 汽车部分预计同比增长高百分之十几，与 2022Q3 持平。工业和物联网部分预计同比降低两位数百分比，环比下降高百分之十几。移动设备部分预计将同比增长低个位数百分比，环比下降高个位数百分比。通信基础设施和其他部分预计同比增长低百分之十几，环比持平。

公司下游终端市场两极分化。 公司上季度担忧的消费终端市场需求下降已经成为现实，公司正在采取积极动作来限制渠道库存增加。汽车和核心工业领域的客户需求非常有弹性，需求继续超过供应。总体而言，由于宏观环境的不确定性，公司在短期内保持谨慎。

BillBetz:

22Q3 营收及利润：总体而言，公司 2022Q3 财务表现优秀。收入比指引中值高出 2000 万美元。非 GAAP 毛利和非 GAAP 营业利润均高于指引中值。尽管工业和物联网领域中以消费为核心的部分表现疲软，公司实现总营收 34.5 亿美元，同比增长 20%。由于更高的产能利用率和更高的销售额，公司产生了 19.9 亿美元的 GAAP 毛利润，非 GAAP 毛利率 58%，同比增长 150 个基点，均高于指引中值。从总营业利润来看，非 GAAP 营业利润 12.7 亿美元，非 GAAP 营业利润率为 36.9%，同比增长 340 个基点，均高于指引中值。

费用及支出：非 GAAP 运营费用总额为 7.3 亿美元，同比增长 7300 万美元，比 2022Q2 增长 600 美元，优于指引范围，低于公司的长期模型。

非 GAAP 利息支出为 9100 万美元，持续经营的现金税 1.6 亿美元，有效现金税率为 13.6%。非控股权益约为 1200 万美元。不包括在公司非 GAAP 收益中的股票补偿为 8900 万美元。

现金及债务变化：公司 2022Q3 末的总债务为 111.6 亿美元，与 2022Q2 持平。由于经营业绩的改善，公司期末现金头寸为 37.6 亿美元，比 2022Q2 增加 2.14 亿美元。由此产生的净债务为 74 亿美元。2022Q3 末调整后的 12 个月 EBITDA 为 53 亿美元。2022Q3 末公司的净债务/过去 12 个月调整后 EBITDA 为 1.4 倍，公司 12 个月调整后 EBITDA 利息覆盖率为 13.8 倍。

公司的营运资金、资产负债表和渠道指标非常强劲且管理良好。运营现金流为 11.4 亿美元，净资本支出为 2.81 亿美元，占收入的 8.2%，非 GAAP 自由现金流为 8.63 亿美元，占收入的 25%。

营运指标：库存天数为 99 天，环比增加 5 天，公司供应状况持续改善。现有库存的增加平均分配在原材料和在制品之间，以支持后续收入增长和制成品的增加。公司将继续严格管理渠道库存。渠道供应月数为 1.6 个月，持续低于公司的长期目标。应收账款周转天数为 27 天，环比持平。应付账款周转天数为 96 天，比 2022Q2 增加两天。公司整体现金转换周期为 30 天。

股息支付情况：2022Q3 公司支付了 2.23 亿美元的现金股息，并回购了 4 亿美元股票。此外，从 2022Q4 开始到 10 月 28 日，公司根据既定的 10b5-1 计划回购了 2.6 亿美元的股票。截至 2022Q3 末的过去 12 个月，公司已将 98% 的非 GAAP 自由现金流返还给公司所有者，与公司的资本分配策略一致。

Q4 指引：

营收变化：公司预计营收为 33 亿美元，上下浮动约 1 亿美元。指引中值同比增长 9%，环比下降 4%。公司预计非 GAAP 毛利率约为 57.8%，上下浮动 50 个基点。

费用变化：运营费用预计约为 7.2 亿美元，上下浮动约 1000 万美元，环比下降约 1%。受激励薪酬和可自由支配支出减少影响，非 GAAP 营业利润率中值为 36%。公司估计非 GAAP 财务费用约为 8100 万美元，主要是由于利息收入增加。公司预计与持续运营相关的现金税约为 1.4 亿美元或约 13% 的有效现金税率，低于公司预期的模型，导致全年有效税率为 13%。

非控股权益约为 1200 万美元。2022Q4 公司建议采用 2.62 亿股的平均股数。关于资本支出，公司建议采用 8%，由于设备交付延迟而低于原先 10% 的预期。

税务变化：从 2023Q1 指引开始，公司将对 GAAP 和非 GAAP 税前利润采用估计的年度税率。这一变化将使恩智浦能够按照 SEC 的指导方针，在未来的基础上报告非 GAAP 的每股收益。鉴于当前的税收法，新预计税率将与公司在 2021 年 11 月提供的 18% 长期现金税率一致。

总体而言，尽管不确定的宏观经济状况正在影响以消费为导向的市场，公司将在可控制的范围内进行调整，例如调整渠道库存和可自由支配的支出。在可预见的未来，公司将继续在长期财务模型下运营。

Q&A:

Q: 如果公司愿意, 能够把更多的产品送进渠道吗? 是什么导致了公司经营策略的转变, 显著减少渠道存货增加资产负债表存货, 在之前的周期中, 优先级似乎相反?

A: 公司 Q4 本可以针对未结订单向渠道发货更多, 尤其是向细分市场的消费 IoT 领域。但鉴于宏观经济的不确定性, 公司将分销渠道库存周转月数限制在 1.6 个月的低水平是更为谨慎的做法。渠道供应月数增加至 2.5 个月带来的收入增量约为 5 亿美元, 这是未结订单的数额, 公司可以轻松提供相应服务。1.6 个月的分销渠道库存周转月数不是长期目标, 而是特定时期的最优选择。

但公司认为目前宏观经济未来发展及部分市场需求尚不明确, 将已经在流水线上的产品保留在公司内部及资产负债表上更好, 这部分产品可以重定向给其他客户。在汽车和核心工业领域, 公司的产品供不应求, 还有很多未结订单无法满足。如果有更多供应, 公司可以在 2022Q4 获得更多收入。

Q: 根据经验法则, 公司收入下降 5% 会导致毛利率下降 1%。公司收入下降了 4% 为什么毛利率可以保持稳定? 毛利率维持现在水平的可持续性如何?

A: 公司的表现优于指引有以下原因: 公司的产能利用率仍然保持在 90%+ 的高位, 汽车产品产能仍然受限, 公司超过 2/3 的产能只针对 IP 专有混合信号, 是以自动化为中心的产品, 这方面产品公司目前已经全部卖完, 预计这部分产能将在 2023 年全年得到充分利用。

公司保持小幅波动, 向高端模式交付, 这也被纳入了公司的 2022Q4 指引。从长远来看, 让公司毛利率达到 58% 的真正原因是新产品的推出。

Q: 公司是否有产能重新分配的可能?

A: 内部和外部之间产能重新分配的可能非常低, 公司基于此制定供应策略。产能在不同细分市场之间重新调整用途, 在以消费为导向的市场与以汽车或核心工业为导向的市场之间重新配分, 在一定程度上是可能的。

在成品级别上重新分配产能通常根本不可能。一旦产品完全制造出来或完成了编程, 公司几乎不可能调整用途。涉及库存回购, 公司确实有机会在多个流程节点转换这些市场的产品, 但不是全部流程节点都可以。

举例而言, 公司有很多 55 纳米产品带有嵌入式非易失性存储器的产品, 单纯应用于汽车, 这种产品已经售罄。但同样的技术没有用于任何消费产品, 消费需求下降不能帮助公司调节产能。有些其他的技术, 90 纳米或 180 纳米在制品可以调节其应用市场。

2022Q4 公司营收增长部分原因是将部分产能转移到电子政务市场, RFID 市场, 这部分产能在过去 8 个季度中极度受限。

Q: 公司下游市场中, 汽车与核心工业保持强劲, 消费市场疲软, 收入结构变化后是否应该修正原本收入增加 5% 毛利率增加 1% 的模型?

A: 不同细分市场的毛利率差距很大, 不能轻易得出结论, 四个部门的收入组合共同影响公司的最终利润率。

Q: 原本估计中国 IoT 市场更早表现出疲软, 是否有特定类型的子市场更具有弹性? 这个市场有哪些关键驱动因素?

A: 需求疲软开始于 8 月, 10 月需求大幅下降。但公司坚持 1.6 个月的分销渠道库存周转月数赋予这一事件不同意义, 如果公司继续发货, 最终会增加渠道库存。但公司不想这样做, 保持渠道库存月数不变是更好的选择, 这是中国 IoT 市场严重下降的原因。

8 月开始, 全球消费物联网市场疲软, 这对公司中国市场有相当大的影响。并不是说非中国的消费 IoT 客户仍然很有弹性, 全球范围内消费 IoT 需求都在减弱。但中国市场对公司的打击更大, 公司在中国市场有非常大的渠道销量。

Q: 公司如何看待汽车市场 OEM 和 Tier1 公司的供给需求平衡, 这部分市场目前供不应求, 供过于求, 还是供应正好? 供应过剩或不足的要点是什么? 公司 Q4 业绩环比持平, 当前公司与汽车客户供给-需求平衡如何?

A: 公司 2022Q4 汽车领域环比持平是受到供应的限制, 这部分每年有不错的同比增长, 但仍受到供应限制。

公司产品组合中的许多微控制器及模拟产品在汽车领域供应严重受限, 这是对 OEM 到 Tier1 整个网络的需求进行彻底分析后得出的结论。从公司全年在汽车领域获得的 NCNR 订单水平来看, 供应受限在明年的大部分时间仍将持续。这取决于供应是否有超出当前可见的提升。以公司目前的供应可见性, 明年公司的产品仍将在汽车市场上全部卖出。公司明年汽车与核心工业的供应仅能覆盖 85% 的真实需求。

市场中还存在特定组件紧缺问题, 有时公司或同行缺少特定组件, 需要几周时间改善这一问题。关键微控制器和模拟产品的将保持整体短缺。

Q: 公司持续在资产负债表端建立库存, 汽车和核心工业领域的产品全部卖空, 而这部分业务占总体业务的 2/3, 可否认为明年汽车与核心工业的销售增长会抵消消费领域的疲软? 以及可否将公司持续建立库存与汽车与核心工业产品全部卖出联系起来?

A: 公司库存天数增加了五天, 其中 50% 为原材料和在制品, 其余为制成品。部分制成品的增加受到 NXP 推动。为了防止库存在渠道中挤压, 公司将这些产品重新分配给其他有需要的客户。在库存水位较高的消费或移动市场, 公司将晶圆存放在芯片库中, 先不完成组装和测试。公司在汽车和核心工业领域的 28、40、55、65 和 90 纳米产品产能仍然高度受限。公司需要控制库存及库存进入渠道, 以防需求下降带来问题。

公司认为, 汽车领域电气化和 ADAS 增长的强劲趋势不会被打破。电动汽车在 SAAR 中的比例每季度都有所提升。今年 SAAR 中 27% 是电动汽车, 明年预计将达到 34%。公司有充分的理由相信汽车电子仍然是非常强劲且有弹性的市场, 供应能力的增长仍然不够满足需求, 汽车电子市场维持供不应求。

Q: 汽车与工业市场需求保持稳健的可持续性如何? 公司是否看到核心市场订单下降的任何可能?

A: 公司在汽车或核心工业领域没有订单被取消。公司无法预言明年的宏观经济状况, 给出的指引基于公司 2022Q4 在手订单量和供应能力。公司可以确认核心工业和汽车领域没有任何订单取消。

这两个市场的供应链中的库存水平维持低位, 且根据公司看到的情况, 库存水平还将会维持低位。这是公司相信市场非常有弹性的原因。

Q: 听起来公司并没有向渠道输送消费类产品, 但渠道库存仍然持平, 公司是否将其他产品补充到渠道中? 随着消费性产品的疲软, 渠道中不同终端市场的产品组合会发生怎样的变化?

A: 公司不会谈论产品组合因为这太过复杂。公司不是完全不向渠道发货, 而是将渠道库存月数保持在 1.6 个月的稳定水平。公司管理层每周都会与公司的分销合作伙伴按细分市场查看零售和批发数据。确保每周的渠道库存月数不会超过 1.6 月。

连续八个季度, 公司都希望可以向渠道运送更多产品, 以便拥有更高的渠道库存。但现在考虑到消费产品的市场趋势, 公司更加谨慎, 以确保渠道库存不会过高, 但这并不意味着出货量为零。

Q: 相比于之前几个季度, 现在公司渠道内的产品组合是否消费类减少而其他产品增加?

A: 并没有。

Q: 消费产品需求如此疲软，且大部分产品都是通过渠道销售。听起来公司限制消费类产品进入渠道中，为什么总库存看起来不变？

A: 公司是在限制发货。目前工业物联网部门营收占公司总收入 18%，其中的 40%来自消费物联网，出货量不为零，变化没有那么剧烈。

Q: 汽车和工业领域的需求水平，交货时间和公司产能限制情况如何？公司在前几个季度提到，工业领域的产能比汽车领域更受限制，最新进展如何？

A: 核心工业的关键短缺仍在继续升级。虽然汽车领域产能紧缺的公开报道很多，而关于工业领域产能紧缺的报告相对更少，但对于公司而言，核心工业产能仍像之前一样紧缺。

接下来的四五个季度中，需求经过风险调整后，公司产能对于核心工业及汽车的覆盖率约为 85%——比过去的 80% 高出五个百分点，这并非是因为公司供应能力上升，而是因为消费物联网的需求下降了。汽车和工业领域的供应紧缺仍然与过去相同。

Q: 公司是否考虑转向寄售模式，这将使公司有更强的控制力？

A: 不，公司没有考虑过。

Q: 公司移动业务的 Q3 增长 8%，Q4 指引中该业务增长约 10%，什么因素使得这部分业务表现增长？这与产品增长还是库存增长有关？

A: 这与渠道库存无关，公司对所有细分市场都采用了相同的库存管理规则。公司产品应用偏向高端手机市场，今年的表现优于低端的安卓市场。

业务表现增长有两个原因：第一，公司特定产品的份额增加，这与公司一年前在投资者日的说法一致。第二，公司在市场中处于有利位置，产品应用偏高端而不是低端手机。

Q: 美国新的出口限制不会直接影响公司，但是否会间接影响终端市场产品配套进而影响公司产品？

A: 任何时候公司都会 100% 确保完全遵守出口管制法规，也在关注最新的政策变化。到目前为止，法规最新变化不会对公司收入有实质性影响。且公司尚未发现新法规产生的二阶或三阶间接影响。

Q: 公司汽车业务持续表现良好。您之前提到估计每季度 ADAS 的 SAAR 和 LTL3 渗透率继续上升。CarMax 及其他来源的数据显示，购买新车的融资成本加大。公司关于汽车市场的预测最近是否发生变化？

A: 短期内，谈到 Q4 指引时，公司只基于手头的订单做预测，不会考虑接下来三个月的战略安排，一切与订单和供应能力有关。

从长远来看，公司不能预言明年的情况。公司使用 IHS 对 SAAR 的预期，明年 SAAR 增长 4%，至大约 8500 万台。这个数据并不重要，真正重要的是产品的增加，这与电动汽车、高端汽车和其他功能的混合有很大关系。利率和经济衰退可能会对人们购买汽车的行为产生影响，但除非需求下降很多，否则每辆车的半导体产品实际在向 SAAR 靠近，这对公司来说更重要。公司不对明年的情况做出预期，应该从半导体产品而不是整车的角度理解汽车市场。

Q: 公司在汽车电子 BMS 中占有重要地位，电池管理有汽车运行和充电两个方面。公司作为电池充放电的完整 BMS 解决方案供应商，是否考虑从其他公司购买并集成两种电池类型解决方案？

A: 公司正在从事端到端的系统工作，与建设和提供充电基础设施的公司合作。例如公司在与 ChargePoint 密切合作。合作范围不仅包括充电，还包括付款，旨在为消费者提供完整过程的服务，因此公司的支付、身份识别和安全技术也包含在内。公司将其视为完整的端到端服务基础。

这不意味着公司会进入分立电源领域。分立电源解决方案如碳化硅，不是公司关注的重点。公司的重点仍然是先进模拟和逻辑产品，大约占 50%。

Q: Q2 公司谈到汽车公司希望在 Tier1 建立安全库存，当前供应紧张，安全库存的推进进度如何？有没有证据说明库存已经到位？

A: 事实上这是 OEM 公司对 Tier1 供应商的战略要求。公司很难了解事情的全貌，猜测汽车公司开始在核心产品上建立库存是少数情况，他们在这方面距离达到目标还很远。因为即使在此之前，整个供应链也需要建立更高的库存。考虑到当前需求趋势以及公司和行业的供应能力，完成建立库存的目标将需要明年全年时间。

Q: 公司能否更新 2022 年的产品定价信息？考虑到代工厂明年计划提高产品价格，公司 2023 年产品定价初步计划如何变动？

A: 由于价格信息是动态变化的，公司将在 2023Q1 提供 2022 年全年产品定价对收入的影响。

从整体来看，公司来自代工合作伙伴的投入成本下降，但通货膨胀导致成本增加。公司绝对坚持成本转嫁的策略，将增加的投入成本转嫁给客户，以维持公司的毛利率水平。

鉴于公司核心市场的供需失衡持续到明年，可以合理地假设公司明年也将继续提高产品价格，公司很可能在明年投入成本增加后继续提高明年产品价格水平。

Q: 公司未来的产能利用率及资本支出如何？

A: 公司将保持非常高的产能利用率。公司大多数工厂都为汽车和核心工业市场工作，这部分市场需求持续强劲，因此公司产能利用率很高。公司今年资本开支从 10% 下调至 8%。明年公司资本支出将在 6% 到 8% 之间。

分析师承诺

负责本研究报告的每一位证券分析师，在此申明，本报告清晰、准确地反映了分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

鄢凡：北京大学信息管理、经济学双学士，光华管理学院硕士，14年证券从业经验，08-11年中信证券，11年加入招商证券，现任研发中心董事总经理、电子行业首席分析师、TMT及中小盘大组主管。11/12/14/15/16/17/19/20/21年《新财富》电子行业最佳分析师第2/5/2/2/4/3/3/4/3名，11/12/14/15/16/17/18/19/20年《水晶球》电子2/4/1/2/3/3/2/3/3名，10/14/15/16/17/18/19/20年《金牛奖》TMT/电子第1/2/3/3/3/3/2/2/1名，2018/2019年最具价值金牛分析师。

曹辉：上海交通大学工学硕士，2019/2020年就职于西南证券/浙商证券，2021年加入招商电子团队，任电子行业分析师，主要覆盖半导体领域。

王恬：电子科技大学金融学、工学双学士，北京大学金融学硕士，2020年在浙商证券，2021年加入招商电子团队，任电子行业分析师。

程鑫：武汉大学工学、金融学双学士，中国科学技术大学硕士，2021年加入招商电子团队，任电子行业分析师。

湛薇：华中科技大学工学学士，北京大学微电子硕士，2022年加入招商电子团队，任电子行业分析师。

评级说明

报告中所涉及的投资评级采用相对评级体系，基于报告发布日后6-12个月内公司股价（或行业指数）相对同期当地市场基准指数的市场表现预期。其中，A股市场以沪深300指数为基准；香港市场以恒生指数为基准；美国市场以标普500指数为基准。具体标准如下：

股票评级

强烈推荐：预期公司股价涨幅超越基准指数20%以上

增持：预期公司股价涨幅超越基准指数5-20%之间

中性：预期公司股价变动幅度相对基准指数介于±5%之间

减持：预期公司股价表现弱于基准指数5%以上

行业评级

推荐：行业基本面向好，预期行业指数超越基准指数

中性：行业基本面稳定，预期行业指数跟随基准指数

回避：行业基本面转弱，预期行业指数弱于基准指数

重要声明

本报告由招商证券股份有限公司（以下简称“本公司”）编制。本公司具有中国证监会许可的证券投资咨询业务资格。本报告基于合法取得的信息，但本公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。本报告所包含的分析基于各种假设，不同假设可能导致分析结果出现重大不同。报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖的出价，在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。除法律或规则规定必须承担的责任外，本公司及其雇员不对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失负任何责任。本公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。客户应当考虑到本公司可能存在可能影响本报告客观性的利益冲突。

本报告版权归本公司所有。本公司保留所有权利。未经本公司事先书面许可，任何机构和个人均不得以任何形式翻版、复制、引用或转载，否则，本公司将保留随时追究其法律责任的权利。