

**华润微电子有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

(2020年7月)

证券简称：华润微

证券代码：688396

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议  <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会  <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动  <input type="checkbox"/> 现场参观  <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	<u>7月29日 9:30-10:30</u> 国泰君安证券 大成基金 东方基金 东吴基金 国泰基金 华商基金 华泰保兴基金 汇丰晋信基金 等 <u>7月29日 10:45-11:45</u> 中金公司 交银施罗德基金 九泰基金 南华基金 鹏华基金 前海世纪基金 上海汐泰投资 天弘基金 西部利得基金 溪牛投资管理 等 <u>7月29日 15:30-16:30</u> 广发证券 湘财基金 兴业基金 长信基金管理

	招商基金 中科沃土基金 中银基金 等 <u>7月30日 13:00-14:00</u> 海通证券 安信基金 博时基金 东吴基金 方正富邦基金 工银瑞信基金 广发基金 红土创新基金 泓德基金 华安基金 华泰柏瑞基金 嘉实基金 交银施罗德基金 南方基金 农银汇理基金 诺安基金 浙商基金 中欧基金 中银基金 等 <u>7月30日 15:00-16:00</u> 高盛证券 ABERDEEN CISI COELI DORIC CAPITAL EASTSPRING FLOWERING TREE IM GAM HILLHOUSE CALITAL INVESCO 等
时间	7月29日 9:30-10:30; 10:45-11:45; 15:30-16:30 7月30日 13:00-14:00; 15:00-16:00
地点	华润微总部会议室
上市公司接待人员姓名	彭 庆 华润微电子董事、助理总经理兼财务总监 吴国屹 华润微电子董事会秘书兼战略发展部总监

投资者关系活动主要内容介绍

**问题一：公司中报业绩改善、毛利率提升的原因是什么？**

第一，市场延续去年下半年景气度，产能利用率比较饱满，作为一家 IDM 公司同时也是重资产企业，公司利润率受产能利用率影响比较大。

第二，整体产品结构有所改善。产品板块整体收入占公司总营收的比重提高；产品板块内部，受益于国产替代和新领域客户的拓展，公司高毛利的产品销售比重提升。

第三，公司折旧的减少以及疫情期间国家优惠政策，带来了固定成本的下降。

**问题二：公司对三季度的展望？**

公司认为三季度较二季度有轻微的回调，公司的一些终端客户出口欧美、印度等地，由于疫情导致的运输成本上升和需求减少，客户下单比较谨慎。随着疫情的常态化防控和美国大选的落地，预计四季度会有改善。

**问题三：公司上半年的产能利用率是多少？台积电最近有涨价的意愿，公司会不会也涨价？**

公司上半年的平均产能利用率在 90%以上。公司将根据市场供需情况决定是否调整价格。

**问题四：目前公司的产能利用率比较饱满，公司未来毛利率提升空间在哪里？**

公司未来的成长性主要来自公司的产品业务，制造业务更多的是做产能优化和工艺升级。产品业务的成长性会通过新产品的不断迭代和成品化比例的不不断提升来实现。同时公司也会围绕战略发展方向积极通过投资并购实现外延式增长。

**问题五：公司设备的折旧？**

公司两条 8 英寸产线是 2011 年投产，设备折旧年限是 8 年，主要生产线机器设备逐渐到达折旧年限，主要生产线的折旧金额将总体呈下降趋势。但公司每年会有维护性以及产品工艺升级方面的资本开支，同时加上厂房动力设施折旧，因此每年还会有一定折旧。

**问题六：作为一家 IDM 企业，公司有哪些优势呢？**

功率器件和传感器产品对于工艺和设计结合的要求

比较高，特别对于应用中高端细分市场的产品，IDM 模式优势明显。

**问题七：公司今年上半年功率器件的营收比去年同期增长 22.3%，原因是什么？**

公司今年上半年 IGBT 的营收同比增长 49.9%，主要原因是：一，得益与国产替代的机遇，订单增长；二，客户结构变化，工控类如变频器、UPS/逆变器销售额占比提升；三、产品丰富度和系列化提升。

公司今年上半年 MOSFET 的营收同比增长 21.4%，主要原因是：一，下游应用如电动自行车、动力锂电等需求提升；二，公司产品的成品化率提升；三，公司积极拓展新客户，丰富公司 MOSFET 的应用场景。

**问题八：公司 IGBT 和国际领先厂商有哪些性能方面的差异？**

公司的产品性能已经达到了国际大厂的水平，但在产品的一致性和可靠性方面和国际领先企业存在一些差距。

**问题九：公司在传感器产品方面的进展？**

公司在传感器产品方面已经耕耘了很多年，公司传感器产品可以分为两个部分，一是 MEMS 代工业务，之前的 MEMS 主要在 6 吋线生产，今年开始 MEMS 在 8 吋线上开始量产。二是公司自有传感器产品新品推广符合预期，增长较快。

**问题十：公司的 SiC 业务有哪些进展？**

7 月 4 日，公司在慕尼黑电子展举办了 SiC 产品的发布会，碳化硅二极管产品今年可以实现销售，产品目标应用主要在太阳能逆变器、通讯电源、服务器、储能设备等。公司积极布局和拓展碳化硅业务及产业链，公司通过与国内领先的碳化硅外延晶片企业-瀚天天成电子科技(厦门)有限公司达成《增资扩股协议》，增资后公司持有瀚天天成 3.2418% 的股权。通过资本合作和业务合作积极带动 SiC 业务发展和布局。

**问题十一：国产替代对公司的影响？**

在整个半导体产业链中，材料端和设备端是国产链条

上较为薄弱的环节。公司业务不涉及这两个环节，但是作为 IDM 公司，公司在积极推进设备、材料国产化进程。

在国产替代的推动下，公司产品功率半导体、智能传感器等迎来新的机遇，国内整机厂商和芯片厂商交流越来越紧密，相信在整机厂商的带动下，国内芯片公司的技术水平可以得到进一步提升。

**问题十二：国内下游客户哪个领域的国产替代意愿最强烈？**

每个领域都有国产替代的需求，目前家电类的替代的需求会更加紧迫，工业控制类的客户替代需求也比较高，这两块市场复苏态势明显，未来成长可期。

**问题十三：疫情结束后，转单的客户会不会重新转移回海外？**

制造业务端，由于国际厂商在东南亚的封测基地在疫情期间停工停产，有一部分订单转到国内，一旦海外疫情好转，这部分订单估计会回流。晶圆代工的客户相对粘性较强一些。

产品业务端，国内整机厂商已意识到供应链安全的重要性，疫情对国产替代有加速的作用。国产芯片一旦进入整机厂商实现稳定供货，更换供应商的可能性相对较小。

**问题十四：公司未来扩产的计划？**

公司今年会启动在重庆 12 吋生产线的计划；根据公司的募投项目，将对 8 吋线进行技术升级改造，会有少量产能的释放。

**问题十五：公司在重庆 12 英寸生产线的项目的进展？**

公司计划利用重庆公司现有厂房建设一条 12 英寸生产线，项目按计划推进中，目前已经履行相关审批程序，今年会启动该项目。

**问题十六：公司自有产品和代工业务的下游应用领域？**

公司自有产品的下游应用有低速电动车、手机及配件、黑白家电、电动工具、LED 照明等。

公司在制造业务主要产品涉及电源管理、MCU、功率器件、MEMS 传感器等。

	<p><b>问题十七：行业库存水位如何，终端需求对公司产品和制造业务的影响？</b></p> <p>目前整个行业的库存水位并不高，有些客户对于出口物流的顾虑下单较为谨慎。随着国外疫情的常态化和美国大选的结束，我们认为消费的需求会有回升。</p> <p><b>问题十八：公司股权激励的进展情况？</b></p> <p>公司针对核心研发人员及高管的股权激励方案正在稳步推进中，今年可能会发布相关方案。</p> <p><b>问题十九：公司未来切入汽车电子主要依靠外延还是内部研发？</b></p> <p>公司从外延和内部研发两个方面努力，去年公司投资了一家汽车电子级封装公司，其他和汽车电子类相关的公司我们也会重点关注；同时公司内部也会做相关产品的研发工作，目前已经拥有一定的技术积累，未来会积极引进相关领域的领军人物。</p> <p><b>问题二十：上半年电动车需求好的原因？下半年的趋势？</b></p> <p>上半年电动车需求旺盛，一方面是因为疫情大家尽量避免公共交通；其次电动车处在新国标的转化过程，本身有升级换代的需要。我们认为下半年电动车的需求仍然会维持一个旺盛的状态。</p> <p><b>问题二十一：公司中报披露测温产品同比增长很快，请问下半年额温枪、体温计的需求会不会迅速减少？</b></p> <p>会有一定的下修，但是不会迅速减少，因为国内疫情局部有反复，防疫物资还是会有需求，同时相关防疫物资有海外出口的需求。</p> <p><b>问题二十二：公司未来投资并购的方向？</b></p> <p>公司未来外延的方向主要有两个：产品方面，重点关注功率半导体和智能传感器相关的企业；制造方面，重点关注可以快速提高公司制造技术能力的企业。</p>
日期	2020年7月