证券代码：300623 证券简称：捷捷微电

**江苏捷捷微电子股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2020-010

|  |  |
| --- | --- |
| 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（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国海证券—吴吉森、何昊嘉实基金—王宇恒淳厚基金—吴若总宜信投资—姚辰万峰投资—张莉前海粤鸿—汪伟杰龙远投资—李声农亘曦资产—江琪煜、徐冰玉南方基金—陈卓光保基金—陈飞达源阖投资—刘亿嘉实基金—孟晓龙航资产—赵杰广州瑞民—冯福来宏盛鹏达—邹坤国信永丰基金—马红丽国海资管—刘航龙航资产—姚凯九泰基金—谭劭杰光大证券自营—潘亘扬生命保险资管—陈起航招商基金—贾仁栋信银理财—宁宁希瓦资产—卓亚中信建投基金—彭星煜华夏未来资本—丁鑫摩根华鑫基金—李博国寿安保基金—刘兵玖石投资—朱之星财通证券—龚鸿雁中冀投资—杨晓英信达澳银基金—李博京石投资—张智强诚通基金—廖慧杰信诚基金—吴振华北京衍航投资—庞宇超星石投资—王龙 |
| 时间 | 2020年11月26日13:00—14:00 |
| 地点 | 江苏省启东市经济开发区钱塘江路3000号行政楼4楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事、财务总监：沈欣欣先生，公司副总经理、董事会秘书：张家铨先生，公司董秘办主任：沈志鹏先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、财务总监沈欣欣介绍公司概况和2020年三季报情况。**国海证券吴总，各位投资者好！由于公司董秘张家铨先生稍晚点加入本次会议，由我同公司董秘办主任沈志鹏先生作交流与分享。特别感谢国海证券组织今次机构网上调研活动，欢迎大家参加今天的网络会议。我们捷捷微电专业从事功率半导体芯片和器件的研发、设计、生产和销售，具备以先进的芯片技术和封装设计、制程及测试为核心竞争力的IDM业务体系。目前有3个工厂，7个设计团队，一个国家级实验室，3个省级工程技术中心等，IDM营收在80%左右。公司在中美贸易战及中国半导体产业亟需国产替代进口和提升国产化率的机遇与挑战下，公司快速启动并实施定增项目布局MOSFET、IGBT及第三代半导体器件等广阔市场新领域。前三季度公司的主要业绩指标均达到了预期，具体情况：实现营业总收入69119.91万元，较上年同期增长了48.61%；实现利润总额22849.09万元，较上年同期增长了40.48%；归属于上市公司股东的净利润为19369.60万元，较上年同期增长了42.85%。报告期内非经常性损益对利润的影响约为808.95万元，去年同期为497.92万元。二、主要交流问题**1、公司前三季度增速都比较快，四季度和明年情况怎么样？下游的需求情况如何？**答：公司1-9月份的业绩指标同比两位数以上的增长，第三季度环比和第二季度相比也有一定的增长。今年第四季度的经营情况，总的来讲是好于同期和预期的，同第三季度来比肯定也是不错的，希望继续关注公司的定期报告相关披露。从下游的行业来看，家电和通信行业的需求增幅比较大，当然，同产品结构改善也有很大的关联。目前的订单已经排到了明年2月份。简而言之，今年下半年的营收要比上半年要好很多，公司一般用四季度的营收情况来预算并预测明年的一个趋势，从目前来看，明年的需求应该不错的。谢谢！**2、公司的产品结构和有无涨价情况？**答：1.晶闸管，2019年占公司总营收的49%，由于公司产品结构的调整，今年预计占营收的比重在40%左右，晶闸管的应用领域主要是工控和家电还有汽车电子。今年11月16日，因部分原材料涨价等因素，产品价格作了调整（调升）；2.MOSFET相关产品2019年占公司总营收的15%，今年会超过20%，主要应用领域是工控和照明，由于今年VD MOS、TRENCH MOS相关产品因晶圆代工涨价，部分产品做了调整（调升）。未来的SGT MOS，主要是进口替代，有很好的盈利可持续性，价格和毛利率相对要高点；3.防护器件，2019年占公司总营收的20%，今年会超过25%。防护器件今年由于中美贸易战升级，进口替代的影响，有部分产品做了一些提价，幅度不大，均价约3%左右。谢谢！**3、公司下游的需求不错，主要是哪些领域？**答：现在通信这块1-9月占了销售的30%，家电这块占销售的30%，保持了稳定的增长。低压电器，工控销售占比也增长了16%。汽车电子占比不是很高，大约10%，照明之前占比约5%-8%，现在达到了10%-13%。通信领域的增幅较大主要是通信基站的建设。防静电防雷击的防护器件(二极管和TVS)。占销售规模的10%，原来5%左右。未来SGT MOS也是比较好的增长点，主要应用领域为5G通信和汽车电子等。谢谢！**4、公司账面上现金充裕，有何打算？** 答：公司一直保持比较好的盈利能力和现金流。这些年来，公司的发展是阶梯式发展的（IPO与定增除外），每年增厚一部分产能。现有闲置自有资金是有一定比例，从公司现有的产品结构和未来发展规划而言是十分有限的。半导体行业是一个资金密集型，人才密集型，技术密集型产业，现在账上有10亿多现金，从目前公司产品结构来讲并保持一定的复合增长，是绰绰有余，但是，公司现有产品结构还是晶闸管和防护器件为主，属于功率半导体的小众市场，可持续发展有瓶颈，因此公司作了很好的团建和近期的产业规划，可以这样说，公司账面上的现金如果公司产品结构不做延伸和改变是足够了，但是要实现企业可持续发展和实现真正意义上的国产替代是远远不够的。谢谢！**5、公司在IDM的模式上会不会有改变？**答：半导体功率器件，IDM更有核心竞争力，更适合垂直整合。一条成熟的产线是需要时间沉淀的，技术能力+市场能力方能凸现产能表现能力，而产能表现能力根基于工艺平台与核心制程设备，因此，这是功率半导体器件IDM模式具备核心竞争力关键所在，当然，与之相对应的团队尤其重要。公司现在晶闸管和防护器件基本都是在IDM模式，MOS的设计和封测基本是自己完成（部分封测需要代工），芯片是流片的。谢谢！**6、江苏捷捷半导体新材料有限公司的进展如何？** 答：江苏捷捷半导体新材料有限公司成立于2020年，是专业从事半导体CMP抛光材料及金刚线硅片切割、手机盖板、蓝宝石等各种光电及电子材料表面加工材料的研发、生产、销售的高科技创新型企业。目前在半导体加工材料方面，国内产业仍十分依赖国外供应商。虽然金刚线硅片加工液大部分实现了国产，且有少部分国内厂家能够提供大尺寸集成电路半导体抛光液，但在加工液原材料及更高端的半导体STI制程（浅沟道隔离技术）上，仍然依赖于进口产品，尚没有掌握核心的制备技术。在国际贸易战的背景下，这将给我国半导体产业的发展带来潜在的隐患。捷捷半导体新材料有限公司开发的半导体加工液，通过改进技术和配方，选择新型原材料和生产工艺，产品性能有突破性的进步。不仅可以为行业提供优质的产品，同时可借助国家政策扶持，填补国内空白，实现进口替代。同时，实施本项目对公司技术实力有明显的拉动作用，助力企业的发展，也有利于拓展公司业务。半导体加工液技术的提升，有助于公司的技术延伸。未来，捷捷新材料将把污水处理、土壤改良、生物制剂等技术作为发展方向。半导体CMP抛光液90%依赖于进口，国产化率不到10%，市场规模约30亿人民币；金刚线冷却液市场规模约5亿人民左右（产品光伏行业用的比较多）。江苏捷捷半导体新材料有限公司使用的是捷捷微电的存量资产（老厂区），启动比较快，今年9月拿到了环评，受疫情影响，目前还处于送样阶段。今年预计亏损100万，明年有望盈利，希望有个比较好的增长，敬请关注。谢谢！**7、公司第三代半导体碳化硅和氮化镓现在是什么情况？**答：公司已与中科院微电子研究所、西安电子科大合作研发以SiC、GaN为代表第三代半导体材料的半导体器件，截止至2020年11月26日，公司拥有氮化镓和碳化硅相关实用新型专利4件，此外，公司还有4个发明专利尚在申请受理中此外，公司目前有少量碳化硅器件的封测，该系列产品仍在持续研究推进过程中，尚未进入量产阶段。后续进展情况，请关注公司公告。关于碳化硅器件和氮化镓器件，主要是“玩”材料，材料决定成本短期内很难下来，包括良率的问题等，决定了目前只能适合高端应用。从产业化的视角，材料搞起才会有产业化进程的可能。据了解，商用领域短时间内产业化的可能性不大，长期来看或10年左右，这是功率半导体器件未来发展之必然。我们有耐心做好技术和人才的准备。谢谢！**8、晶闸管和防护器件设备和产能是通用的吗？在IDM的模式下产能未来有扩充计划吗？**答：晶闸管和防护器件的产线（设备和产能）是可以通用的，工艺则不同。封测都是小型化、智能化，很多也是通用的，针对这些产品我们产线的封测能力是很好的，包括核心装备等。我们现在的产能和封测能力能满足未来几年一定的复合增长，未来产能还有一定的扩充（阶梯式发展），当然，通过定增项目的建设，我们的基础设施和配套是足够的，人员会有一定的增加。谢谢！**9、公司今年的MOS主要是VD MOS和TRENCH MOS，从产能来看有没有问题？**答：半导体功率器件IDM才有竞争力。今年的8寸流片有了一个很好的合作，能满足订单需求。预计明年8寸产能会紧张，基于明年公司MOS产品规划，我们继续保持与代工厂紧密合作共赢的关系，以确保客户订单需求。谢谢！公司董秘张家铨先生最后表示，由于其他原因未能第一时间参与本次会议，刚才公司董事、财务总监沈欣欣先生（是公司的前任董秘）同与会人员作了很好的沟通。感谢大家关注半导体产业，欢迎来公司工厂调研与指导。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020-11-26 |