

证券代码：300223

证券简称：北京君正

北京君正集成电路股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220409

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	长江电子：莫文宇、钟智铎；长城电子：唐泓翼；方正证券：吴文吉、万玮；安信证券：孙健涵、吕众；宝盈基金：洪骐；博时基金：曾鹏；大成基金：王磊等。
时间	2022 年 4 月 9 日
方式	线上电话交流
上市公司接待人员姓名	总经理刘强、董事会秘书张敏
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 二、问答环节 1、收购北京矽成后的整合？ 公司通过多个方面进行整合：第一，销售网络和渠道，如通过 Lumissil 的渠道将君正的产品销售到海外；第二，工程技术方面，技术共享和产品定义方面；第三，供应链方面，去年供应链压力较大时，国内的晶圆厂渠道君正有一定的优势，从总体层面上为北京矽成提供了支持；第四，我们在更多管理等方面进行的整合。 2、公司 2021 年有很好的增长，未来如何在运营层面阻挡半导体的波动？ 我们没有太多考虑短期的利益，我们更多的是从公司的长远发展和规划来看。首先公司现在有很好的赛道：一是君正原有业务赛道 IOT，处于高速发展中，去年视频芯片产品线又推出了后端芯片，

逐渐进入笔记本摄像头领域，也在向汽车领域布局；二是 ISSI 赛道，有存储、模拟与互联等产品线，都有很大的市场空间，我们有机会把规模做的更大。

我们会逐个梳理每个产品线，因为市场规模足够大，所以我们有更多的发展机会。DRAM 是稀缺的产品，我们觉得有机会上大台阶，Analog 是前几年收购后的产品线，现在来看是有很大大空间的。如何将现有赛道做大做强，是我们的主要使命。

3、各产品线未来的发展机会？

我们的 Flash 产品面向工业、汽车和高端消费领域，其中汽车、工业市场预计有接近 20 亿美金的市场规模，我们目前是 1.5 亿美金的销售规模，未来是有快速成长机会的，大众消费类 Flash 市场我们也在进入，合资公司上海芯楷就是做这个市场业务；特种 DRAM 市场预计有 100 亿美金左右的规模，目前我们 3 亿美金销售规模；Analog 市场空间很大，我们目前进入工业和汽车市场；IOT，安防监控市场，家用消费类也在迅速兴起，车载上也在跟进，这些对君正而言未来的发展有很好的成长空间和市场。

4、公司研发人员的布局？今年研发人员增长会有多少？

公司目前研发人员 573 人，研发人员在全球都有。每个业务部门都会有研发人员的招聘计划，2021 年比 2020 年增长 11.48%，今年预计也会有增长，具体要根据公司各业务部门的需求。

5、2022 年公司各产品线的毛利率水平？

2021 年公司保持了较好的毛利率水平，2022 年情况会比较复杂，从各产品线看，微处理器芯片 2021 年涨价幅度不大，预计 2022 年还好；智能视频芯片应该会有一些压力，毛利会有所下降；ISSI 的产品，目前来看销售价格相对比较稳定。

6、与韦尔合作给公司带来什么优势？

韦尔有很好的客户群，市场能力强；ISSI 有很强的技术积累，但是主要是在车规市场，我们是想做一个结合，在消费 Nor Flash 领域进行拓展，预计未来会有一个很好的增速。

7、公司技术是否自研？

处理器、视频编解码、ISP、AI 技术这些核心技术，君正体系

基本完全自研，ISSI 的核心技术也是自研，所以公司核心技术都是掌握在自己手里。

8、公司产品是什么架构？

成立时公司产品是基本 MIPS 架构进行的研发，目前公司已经展开 RISC-V 架构的产品研发，已经有小核的产品推出市场，大核产品也会尽快推出，后续会逐渐会转到 RISC-V 上。

采用 RISC-V 架构进行研发主要是因为这是大势所趋，RISC-V 会有更好的生态，对成本而言并不会降低太多，但也会有一定的影响。

9、存储芯片产品分拆及毛利率水平？

存储芯片中，DRAM 占比 50%左右，Flash 成长较快，目前已超过 SRAM 的占比。各产品线的毛利率基本和收购时披露的差不多。2021 年的毛利率高于 2020 年，是因为 2020 年收购时有存货的 PPA 摊销，不是真正的产品生产销售毛利率，2021 年基本恢复正常。

10、公司今年的收入是否会继续增长？

收入请关注后续的定期报告。

11、IPC 架构是 MIPS 的吗？和 ARM 比是否有劣势？

是的。IPC 是没有生态问题的市场，主要是看产品性能，我们的功耗、性能高于 RAM。

我们自主掌握 CPU 技术，有很好的性价比优势，我们独特的 AI 引擎形成自主的算力竞争力。最新的 SOC 产品中，主核是 MIPS 的，小核是 RISC-V 的。后续会推出大小核都是 RISC-V 的产品。

12、智能视频的客户和市场？

我们目前主要是家用消费类、电池、行业类。行业类是后进入者，竞争激烈，我们会随着后端芯片的到位，加速这个市场的拓展。

13、互联芯片的增长？

互联芯片目前两类产品，充电桩 Green PHY 已经开始销售；车上互联产品在研发及样品推广中。

14、和三星、美光等的竞争？

在汽车市场和三星、美光、海力士是差异化市场，主要市场不

	会全面竞争，在部分市场有竞争，比如 DDR4。 15、ISSI 在汽车市场的占比情况？ 目前，ISSI 在 2020 年以前汽车市场的收入是 50%以上，因为疫情对汽车市场的影响，2020 年和 2021 年汽车市场占比不到 40%，预计后续会逐渐提升。SRAM、DRAM 来自汽车市场的占比会比平均比例更高一些。 16、DRAM 有周期性影响吗？ 行业市场不会有太明显的周期性影响，整体毛利率相对消费类市场是比较稳定的。 17、DDR4 目前产能情况？未来的规划？ 8G、16G DDR4 去年已经在销售了，产能问题不大；LPDDR4 今年会有工程样品推出，制程 25nm。 18、不同制程的应用和价格？ 制程和价格没有太大关系，先进制程往往从成本上更有优势。 19、公司今年的产能问题？ 今年 Flash、Analog 的产能还是有些紧张，DRAM、SRAM 问题不大，君正这边的产能总体比去年好很多。我们会持续跟工厂沟通，争取产能环比的提升。 20、新能源车的占比情况？ 我们的车规产品面向所有的汽车客户，由于我们直接客户是汽车市场的一二级供应商，它们销售到终端车厂，所以从销售数据上，我们没法统计新能源车或传统车的占比情况。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 9 日