

证券代码：002049

证券简称：紫光国微

紫光国芯微电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230117

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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）
<b>参与单位名称</b>	中信建投、CENTERLINE INVESTMENT、China Securities (International)、CSFG International、Dymon Asia Capital Management、Fidelity Funds、FIRST BEIJING INVESTMENT、Franklin Templeton SinoAm Securities、Green Court Capital Management、GUOTAI JUNAN INTERNATIONAL、Hao Advisors Management、Hel Ved Capita、Pinnacle Investment Capital Management、Prudence Investment Capital Management、Stoneylake Asset Management、Taiping Assets Management、WT Asset Management、YONG RIVER CAPITAL、安信基金、安中投资、宝盈基金、成泉资本、诚盛投资、诚旸投资、泓澄投资、鸿道投资、栖港投资、尚艺投资、源峰私募、源闾投资、源乐晟资产、致顺投资、博时基金、财通基金、财通证券、财信证券、创金合信基金、淳厚基金、大成基金、大家资产、淡水泉投资、德邦基金、鼎和财产保险、东方阿尔法基金、东方红、东方基金、方正证券、丰琰投资、沅京资本、三鑫资产、富安达基金、富国基金、歌斐诺宝资产、格林基金、工银瑞信基金、光大保德信基金、光大理财、光大证券、广发基金、广发证券、国博电子、国海证券、国金基金、国联安基金、国融基金、国寿安保基金、国泰基金、国泰君安证券、国投瑞银基金、国新投资、海富通基金、海南果实私募、海南翎展私募、海南容光私募、海南亿能投资、海南拓璞私募、海南鑫焱创投、杭银理财、玻粒二象资产、恒生前海基金、红杉资本、红土创新基金、泓德基金、华安财保、华安基金、华安证券、华宝基金、华富基金、华金证券、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰保兴基金、华泰证券、华泰资产、华夏基金、华夏久盈、华夏未来资本、汇丰晋信基金、汇华理财、汇泉基金、汇添富基金、惠升基金、嘉实基金、建信基金、建信理财、建信信托、江苏瑞华投资、交银施罗德基金、金信基金、金鹰基金、景顺长城基金、九泰基金、君康人寿保险、凯石基金、美的控股、民生加银基金、民生通惠资产、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、幻方量化投资、宁银理财、农银汇理基金、农银理财、诺安基金、诺德基金、鹏华基金、鹏扬基金、平安基金、平安理财、平安养老保险、平安证券、平安资产、浦银安盛基金、前海人寿保险、青骊投资、仁桥资产、融通基金、金恒宇投资、抱朴容易资产、白犀私募、常春藤资产、大朴资产、东方证券、东恺投资、高毅资产、光大证券资产、海通证券资产、合道资产、和谐汇一资产、混沌投资、景林资产、玖鹏资产、聚鸣投资、名禹资产、盘京投资、

	七曜投资、睿扬投资、润时私募、森锦投资、慎知资产、石锋资产、拾贝能信私募、斯米克材料、通怡投资、途灵资产、煜德投资、原点资产、上投摩根基金、上银基金、申万宏源证券、申万菱信基金、瑞信致远私募、山石基金、和沣资产、景泰利丰投资、凯丰投资、中欧瑞博投资、望正资产、悟空投资、鑫然投资、正圆投资、金舵投资、太平基金、太平洋资产、太平养老保险、太平资产管理、泰达宏利基金、泰康养老保险、泰康资产、泰信基金、天安人寿保险、天风证券、天弘基金、中冀盈方投资、天治基金、万和证券、万家基金、旺旺投资、西部利得基金、西藏东财基金、中睿合银投资、相聚资本、新华基金、新华资产、信达澳银基金、兴业基金、兴银理财、兴证全球基金、幸福人寿保险、寻常投资、阳光资产、野村东方国际证券、易方达基金、银河金汇证券、银华基金、英大保险资产、友邦保险、远信私募基金、远洋资本、长城财富保险、长江养老保险、长江证券资管、长江证券、长信基金、招商信诺资产、招商证券、招银理财、景和资产、檀真投资、浙商证券资管、浙商证券、中金股份、人保资产、人民健康保险、人民养老保险、人寿养老保险、人寿资产、中荷人寿保险、中金公司、中科沃土基金、中欧基金、中融基金、中信保诚基金、中信证券、中意资产、中银国际、中银基金、中邮创业基金、中邮理财、中邮人寿保险、中邮证券、中再资产、众安在线财保等机构。
时间	2023年1月17日
地点	电话会
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：马道杰 副总裁：乔志城 副总裁、董事会秘书：杜林虎 财务总监：杨秋平 证券事务代表：阮丽颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、 董事长、总裁马道杰介绍公司近期经营情况（概要）</b></p> <p>2022年，公司持续锚定“智慧芯片领导者”的企业愿景，追求“穿越周期”的稳健经营，紧抓行业发展战略机遇，积极应对内外部风险挑战，全年各项工作圆满收官。主要表现在如下五个方面：1、克服疫情、供应链等不利影响，确保经营业绩稳定增长，营业收入、净利润等主要指标均保持高基数下的较高增速；2、持续专注产品技术创新；3、公司的行业影响力不断增强；4、核心员工的稳定率进一步提高，保持在95%以上；5、始终将公司高质量治理作为长期可持续稳定发展的重要保障，公司治理促进了公司行稳致远，公司的内在价值得到进一步巩固。</p> <p>公司所处行业充满机遇、未来可期。对行业有如下六项基本判断：1、行业整体空间巨大，细分领域机会多；2、行业整合加速，开始孕育世界级的企业；3、野蛮生长开始衰退，长期主义方能成功；4、政策环境对于优秀的企业更为有利；5、供应链决定企业的发展底线；6、集成电路的人才，特别是高端人才非常稀缺。</p> <p>长期来看，公司必将跻身世界顶尖芯片企业行列，尽管目前还有差</p>

距，公司在如下五个方面充满自信：1、对公司发展方向的自信；2、对公司优质资产的自信；3、对公司技术积累的自信；4、对公司团队能力的自信；5、对公司新股东的自信。

展望 2023 年，公司经营和发展可以由七个关键词概括：一是“聚焦”，聚焦主航道加大投入；二是“突破”，主要是核心技术和产品突破；三是“扩张”，既包括原有产品寻找新市场，也包括新产品线的扩张，还包括不断寻找外延式增长机会；四是“协同”，重点是紫光集团内部各板块的协同，以及公司上下游产业链的协同；五是“提升”，具体包括业务的组合能力、核心竞争力、团队组织能力、供应链保障能力等；六是“激励”，进一步完善综合激励体系；七是“合规”，进一步规范治理结构，同时加强内审风控体系的完善。

我们深刻的认识到，公司发展中必然会遇到很多困难和挑战。紫光国微是大家的紫光国微，也寄托着中国半导体的希望和未来，希望各位投资者继续坚持长期主义，股市会有波动，但公司的基本面没有变，公司的梦想没有变，具体方法措施也没有变，希望投资者以“不畏浮云遮望眼”的远见和“乱云飞渡仍从容”的定力，继续关心和支持紫光国微的发展。我们将不懈努力担当拼搏，以优异的业绩回报全体股东。

## 二、 问答交流

**1、 问：特种集成电路行业今年及后续几年的发展情况如何，是否能持续保持快速增长？公司是否还存在产能等方面的瓶颈？**

答：近几年，特种集成电路行业下游需求爆发，推动公司进入了高速发展阶段。目前看，该行业仍处于高景气周期，特种需求规模的增长、国产化率的提高及信息化水平的提升将带动行业在近几年保持持续快速增长，市场空间巨大，公司看好该行业的发展前景。

公司深耕该领域多年，已经具备深厚的技术积累和丰富的产品储备，有七大系列 600 多个品种，可以很好地覆盖客户和市场的需求。同时，公司不断开发新产品、布局新领域、开拓新客户，如模数转换器、时钟芯片、隔离芯片等。公司在特种集成电路行业占据了非常重要的市场地位，未来将充分享受行业快速增长的红利。经过去年一年的努力，公司强化了供应链保障能力和产能规划能力，建立了安全库存，产能保障充足，为今年的快速发展打好了基础，做足了准备。

**2、 问：市场传言特种集成电路下游客户控制成本，公司产品面临降价压力，请问是否存在这种情况，预计对公司影响如何？**

答：特种集成电路行业目前处于快速发展的高景气周期，市场规模增长很快，部分成熟产品或客户进入放量阶段，供需关系也在逐步恢复正常。公司会综合评估订单规模、项目进度、成本空间等因素，对不同客户或产品采取个性化的价格策略，不存在对某产品系列或某客户进行整体价格调整的情形。

由于公司下游需求数量增长较快，供应链成本也会有所下降，加上公司有上千家客户和几百个产品型号，千万级别大客户数持续增长，个

别客户或产品的价格波动，对公司整体营收增速、盈利能力的影响有限。公司在特种集成电路领域具有丰富的产品系列和稳定的客户群体，已经形成了平台集成优势，未来将持续加强成本管理，不断提升生产效率，加快新产品的推广，保证业绩的持续快速增长。

同时，公司持续加大研发投入，不断进行产品升级迭代和品类拓展，进一步拓展市场空间，捕捉新的发展机会，提升综合竞争优势。产品价格的波动是正常的市场行为，公司会积极应对，不会对公司业绩产生规模影响。

**3、问：关于公司的FPGA产品，竞争对手有新产品开发完成并开始进入市场，对公司产品价格和市场份额会不会产生不利影响，会不会导致市场格局的变化？**

答：公司的特种FPGA产品技术领先、品系齐全、性价比高，客户覆盖范围广、服务能力强，一直占据着主要的市场份额。

公司深耕该领域多年，可以给客户提供个性化、差异化的产品和服务。作为领先者，我们有更多措施扩大技术优势、产品优势、市场优势和客户优势等，从而更有能力提升市场份额、收入规模、盈利能力，保持持续的领先优势。

特种集成电路行业具有进入壁垒高、竞争格局相对稳定的特点，目前行业总体处于良性的竞争状态，参与者共同支撑行业的发展进步。我们也会把竞争转换成促进公司发展的动力，继续密切对接需求、推进新产品开发，充分发挥平台综合优势，保持行业领先地位。

**4、问：紫光集团新股东对公司的发展战略提出了什么要求或期望，对公司有什么影响？**

答：紫光集团新股东非常关心紫光国微的发展，就公司的未来发展进行多次研讨，重点关注三个方面：如何保证公司可持续高质量发展；如何确保全体股东有较高回报；如何防范经营风险。

紫光集团的目标是成为世界级领先的半导体产业集团，紫光国微作为国内领先的半导体企业，是紫光集团战略布局的重要组成部分，集团对于公司的期望非常高。为落实战略，新紫光集团成立了业务总部、赋能总部和管理总部等三个总部并设立八大业务板块，以协同下属各个公司发展。在集团业务总部的协同下，公司增加了新客户；在集团赋能总部的协调下，保证了公司的供应链资源，解决晶圆紧张的问题；此外，集团管理总部在公司规范管理、团队建设、防范风险、资金管理等方面给予公司重要的指导。

紫光集团支持公司巩固国内半导体龙头企业地位，尽快实现进入世界集成电路行业前列的梦想，公司团队有信心、有能力实现这一目标。

**5、问：2023年1月6日公司公告集团管理人账户进行了大宗交易减持，近期公司也有大宗交易发生，请介绍下集团管理人账户减持的情况及后续的安排？**

答：近期通过大宗交易减持的是紫光集团管理人专用账户里面的部分公司股份。2022年7月，控股股东完成公司6.39%股份的划转，其中1.7%直接过户给债权人，剩余4.69%存放在管理人专用账户中。根据债务重整计划，该部分股份属于偿债资源，紫光集团会根据偿债计划，有序地处置变现，用于偿还重整后的留债。

2022年8-9月份，紫光集团根据偿债资金的需求做了股份减持，加上最新减持的一小部分，累计减持比例达1.16%，公司进行了公告。其余部分股份将根据集团留债还本付息的安排择机做部分变现处置。

管理人账户股票的减持是集团债务重整的统一安排，并不是控股股东不看好上市公司的未来发展。经与紫光集团沟通，集团近期不存在还债资金需求，不会大量减持，且控股股东不会减持管理人账户之外的自己持有的紫光国微股份。

**6、问：公司近年来业绩快速发展，团队稳定，是否有考虑尽快推动股权激励计划，目前推进情况如何，有没有具体的时间表？**

答：紫光集团债务重整完成后，公司由国有控股变更为无实控人，具备了实施股权激励的前提条件，新股东非常重视人才、重视团队，明确表示全力支持公司尽快实施股权激励，进一步完善综合激励体系。公司正在就股权激励方案进行综合评估和方案设计，开展相关准备工作，希望年内能够实现，但目前还没有明确的时间表。

公司推动股权激励的目标是建立更有吸引力的激励体系，激发团队积极性和凝聚力，为公司长期健康发展保驾护航，看好的是公司的长期未来，而不是短期利益。公司始终重视全体股东利益，致力于维护稳定的市值和良好的市场形象，从来没有，未来也不会为股权激励等短期的目的人为调控业绩，损害投资者利益。公司坚持“不唯指标唯市场”的原则，不会为了调整短期业绩而影响到公司长期发展。

**7、问：半导体行业人才紧缺，公司在没有股权激励的情况下是如何保障人才稳定的，有什么措施可以分享？**

答：公司积极推动综合激励体系建设，目前核心是围绕员工“6个可感知”（物质可感知、事业可感知、精神可感知、团队可感知、环境可感知、身体可感知）开展工作，鼓励员工进行“3个一”建设（精通一项业务、参加一项体育运动、培养一项兴趣爱好）。今后加上股权激励，综合激励体系将更丰富，效果会更好。

**8、问：今年行业排产没有那么紧张了，供给端在改善，公司成本端下行的幅度有多大？**

答：产能缓解后，公司上游的供应成本有所下降。公司不仅是供应商的重要采购客户，而且与他们在工艺技术方面有深度合作，价格方面会有一定优势。另外，客户方面，部分产品面临降价压力，主要是为维系客户，以实现扩大市场份额和销售规模的目的。同时，公司也会通过新产品渗透率的提升，来扩大收入规模和盈利能力。

**9、问：公司利润率目前处于较高水平，未来的变化趋势如何？**

	<p>答：与通用消费产品价格竞争激烈的特点不同，公司特种集成电路产品偏定制化，上下游协同要求高，客户更关注综合服务能力，对供应商的要求很高。公司已经处于领先地位，会积极采取措施，主动应对竞争。预计未来利润率水平可以保持稳定。</p> <p><b>10、问：作为研发驱动的设计公司，已经在产品技术方面处于领先水平，产品更新迭代的周期长，未来公司的研发会集中哪些领域？</b></p> <p>答：公司特种集成电路产品涵盖微处理器、可编程器件、存储器、网络总线及接口、模拟器件、ASIC/SoPC 等几大系列产品，600 多个品种。现有的几个产品系列在持续迭代升级，比如 FPGA 产品，公司新推出了 2x 纳米的低功耗系列产品、新一代 1x 纳米更高性能 FPGA 系列产品也在顺利推进中；在特种存储器方面，新开发特种 Nand FLASH 和新型存储器等多个种类；同时也将推出新的总线产品；公司以特种 SoPC 平台产品为代表的系统级芯片已得到用户认可，并全面推广应用。</p> <p>同时，公司积极布局模拟产品，通过单片电源、电源模组以及电源周边配套产品的系列化推出，向用户提供齐套的二次电源解决方案。高速射频 ADC、新型隔离芯片等新产品也已初步获得主要用户认可，有望在“十四五”期间成为公司新的增长点。此外，公司可转债募集资金也在支持公司高速高精度射频 ADC 及时钟芯片、高性能视频处理芯片的研发工作。</p> <p><b>11、问：最终用户成本管理越来越精细化，公司面临的价格压力，预计对公司 2023 年利润率的影响如何？</b></p> <p>答：供需关系恢复正常，收入规模快速增长，价格变动是正常情况，对公司的影响有限。最终用户的一些成本诉求目前还没有传导给公司，总体价格压力不大。公司在业务和运营层面也有相应准备，通过新产品、新市场、新客户的开拓，成本的管控、规模效应的体现，力争在保证市场份额稳定增长的同时，毛利率、净利率水平保持基本稳定。</p> <p><b>12、问：2023 年未来研发投入的计划？重点投入方向是哪里？</b></p> <p>答：公司历来重视研发的投入，研发投入占营业收入的比例都超过 15%，近几年营业收入高速增长的情况下，仍然保持相对稳定水平。预计公司 2023 年的研发投入会继续保持和营收同比例的增长。研发投入主要以特种集成电路业务和智能安全芯片业务为主，两个板块投入的绝对金额相当。特种集成电路主要用于现有产品系列的升级迭代及模拟芯片等新产品的布局；智能安全芯片业务产品的迭代升级更快，另外也有新品类的投入需要。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 1 月 17 日