

证券代码：300782

证券简称：卓胜微

江苏卓胜微电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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	参会单位：（以下排名不分先后） 华泰证券、广发证券、中信证券、华夏基金、中信建投证券、中金公司、光大证券、西部证券、鹏华基金、国信证券、国联证券、平安证券、海通证券、银华基金、首创证券、开源证券、瑞银证券、中信保诚基金、国泰基金、中泰证券、中邮创业基金、交银施罗德基、安信证券、德邦证券、汇丰晋信基金、华安证券、浙商证券、淡水泉、海通证券资管、东兴基金、兴业证券、华宝基金、招商基金、摩根大通证券、华鑫证券、国海富兰克林基金、国海证券、天弘基金、易方达基金、民生加银基金、汇丰前海证券、泰康资产、西南证券、中邮证券、彬元资产、景林资产、上海证券、上银基金、广发证券资管、泓德基金、财通证券、长城证券、重阳投资、东方阿尔法基金、中金基金、信达证券、先锋基金、兴证证券资管、农银理财、国盛证券、红塔证券、东北证券、国金基金、国金证券、景顺长城基金、贝莱德基金、鹏扬基金、东吴证券、东海基金、东海证券等
时间	2023 年 4 月 28 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：许志翰 董事会秘书：刘丽琼
投资者关系活动	一、简要介绍公司 2022 年年度及 2023 年第一季度经营业绩情况

主要内容介绍	2022 年是充满挑战的一年，既受到外部宏观经济放缓、国际政治形势复杂多变、市场竞争加剧、换机周期放缓、产业供应链波动等市场困局，也面临着射频技术的快速迭代，从分立到模组，从平台化到场景化等射频技术挑战。 面对变化，公司仍坚定围绕着建立全球领先的射频领域技术平台战略目标持续发力，致力于成为全球信息连接物理资源平台的赋能者和建设者，聚焦于构建长期的竞争优势。公司专注于核心技术的研发和产品线的布局完善，加速推进资源平台的建设，夯实内外部组织管理体系并持续提升运营管理能力。公司坚信在任何环境下发展机遇与风险挑战并存，优胜劣汰更助于行业长期的发展和格局优化。公司将坚定不移地围绕战略目标，将战略规划有效执行落地，加强风险管控，坚持长期、可持续、高质量发展。 2022 年度，公司实现营业收入 36.77 亿元，同比下降 20.63%，归母净利润 10.69 亿元，较上年同期下降 49.92%，毛利率 52.91%，同比下降 4.82 个百分点。 2022 年度经营业绩主要在于外部环境对消费电子造成的冲击，也包括公司持续推进芯卓半导体建设的投入，以及竞争格局及产品结构变化的影响。 2023 年第一季度，公司实现营业收入 7.12 亿元，同比下降 46.5%，环比增长 7.67%；归母净利润 1.16 亿元，同比下降 74.64%，环比增长 38.25%。2023 年一季度的同比经营情况仍然受到前述原因的影响，但环比的情况已有所改善。2023 年一季度模组的销售占比为 32.12%，较 2022 年一季度的 29.76%提升了 2.36 个百分点。 二、在问答环节，主要回复如下： 1、请问公司未来毛利率发展趋势以及影响因素有哪些？ A：尊敬的投资者，您好！截至 2023 年一季度，公司产品的毛利率为 48.83%。产品毛利率受多重因素影响，包括但不限于产品售价、成本、生命周期、竞争环境以及公司产品结构等因素。随着未来芯卓生产平台的规模放量提升，尤其是在芯卓工厂的产能利用率达到一定阶段后，将对公司毛利率呈正向影响。感谢您对公司的关注！ 2、请问公司未来研发人员是什么样的规划布局？ A：尊敬的投资者，您好！截至到 2022 年年底公司研发人员快速增长，从上年同期的 457 人增长至 838 人，同比增长 83.37%。公司已逐步建立了成熟的射频器件及模组研发设计和工艺团队，预计未来两至三年内研发人员规模不会有大幅度的增长。公司新增的研发人员主要为满足芯卓工艺产线的需求，主要为工艺工程师、设备工程师和材料工程师等。感谢您对公司的关注！
--------	---

3、请问滤波器产品目前销售和战略布局情况？

A: 尊敬的投资者，您好！公司立足产业发展趋势及公司发展战略，积极打造滤波器产品的垂直整合供应链结构与全产业链参与能力，并以高水平、高品质实现了能力建设。通过自建芯卓产线公司将在工艺、品质、性能、生产、成本、供应等方面具备多重优势。

公司优先推动滤波器模组的研发和销售，滤波器模组主要包括 DiFEM、L-DiFEM 等。滤波器模组产品是公司的优势产品，目前已在国内建立了较为成熟的综合能力。集成自产的 SAW 滤波器和高性能滤波器的 DiFEM、L-DiFEM、GPS 模组等产品已通过品牌客户稽核，并已开始逐步量产交付。SAW 产品线的快速进展将为公司打开高端模组市场提供扎实的基础。感谢您对公司的关注！

4、请问公司目前 PAMiD 的产品研发进展如何？

A: 尊敬的投资者，您好！公司依托芯卓滤波器生产线的建设，通过在高端滤波器模组和功率放大器模组产品上的布局和推进，积极储备产品基础，夯实技术积累，为 PAMiD 产品做好充足的准备，最终形成射频前端完整系列。感谢您对公司的关注！

5、请问市场竞争格局中什么是更为重要的？除融资外，其他的竞争优势可能在哪些方面？

A: 尊敬的投资者，您好！一方面，近年来射频前端市场总体维持稳定增长，未来如 6G 形态、毫米波技术等还有很多的演进空间，公司也将积蓄力量，为未来的技术演进持续不断地研发投入。另一方面，公司积极布局芯卓半导体产业化建设项目，为应对未来更多挑战打下坚实基础。感谢您对公司的关注！

6、市场发展显示整个产业会往 WiFi 7 的方向演进，请问公司 WiFi 模块发展的进度是怎样的？

A: 尊敬的投资者，您好！公司满足 WiFi5/6 连接标准的模组产品已量产出货，同时已推出满足 WiFi6E 连接标准的模组产品，满足 WiFi7 连接标准的产品目前处于研发阶段。感谢您对公司的关注！

7、请问未来 Phase 5N、Phase 7LE 以及 Phase 8L 等方案的演进对于公司产品规划的影响？

A: 尊敬的投资者，您好！公司依托实践经验积累和持续创新研发，射频前端产品系列日益丰富，公司的策略是搭建好各个产品模块的能力以应对不断演进的射频前端方案，同时公司的研发及产品设计以满足客户需求为动

	力，围绕射频领域技术，紧跟市场发展趋势持续进行产品创新。未来公司将结合自身技术储备情况，根据客户的需求和市场变化开发相应的技术和产品。感谢您对公司的关注！ 8、请问公司是基于什么原因打造芯卓产线，以及滤波器产线对公司竞争力提升有怎样的帮助？ A：尊敬的投资者，您好！公司自建芯卓产线主要有以下原因：（1）射频滤波器具有强应用特性，为做出具有竞争性的差异化产品，需要将设计方案与各项工艺技术紧密耦合，甚至开发定制化特定工艺；（2）滤波器研发生产过程中会涉及多项专利，公司亟需打造自己的专利能力，以应对外部市场竞争变化。基于以上原因，公司自建产线既可以实现对应用设计匹配的工艺开发、产品质量和可靠性的严格把控、工艺技术的快速迭代创新、及新产品研发周期的掌握调节以满足不断变化的市场需求。同时，也可以减少对代工的依赖，灵活应对市场变化、解决产能问题，兼顾生产效率和产品性能，更具成本效益。感谢您对公司的关注！ 9、请问公司为什么要打造 12 英寸 IPD 滤波器产品的生产制造能力？ A：尊敬的投资者，您好！一方面，通过储备 IPD 滤波器生产能力可以作为公司此类产品线代工厂产线的良好补充，打造更具弹性的供应链，更灵活地应对市场变化。另一方面，公司构建了 12 英寸晶圆制造的基础能力，为公司后续拓展更多的产品品类提供了更多可能性。感谢您对公司的关注！
附件清单 （如有）	无
日期	2023 年 4 月 28 日