

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：20230824

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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>	First Fidelity Capital、Hel Ved Capital、百年保险资管、泓澄投资、睿泽资管、清和泉资管、源峰私募、源乐晟资管、贝莱德建信理财、博道基金、博时基金、财达证券、创金合信基金、淳厚基金、大成基金、大家资管、淡水泉投资、德邦基金、德华创投、第一创业证券、东方基金、东方证券、东兴证券、东证融汇证券、蜂巢基金、复星恒利证券、富安达基金、富国基金、工银安盛资管、工银瑞信基金、光大保德信基金、光大证券、冠达菁华私募、广发证券资管、九远私募、广州银行、国金基金、国金证券、国联安基金、国联人保、国联证券、国融基金、国融证券、国寿安保基金、国泰基金、国泰投信、国新证券、国信证券、泽兴私募、拾贝投资、海通创新证券、瀚卿鸿儒股权投资、泽泉投资、禾永投资、合众资管、恒大人保、恒越基金、红土创新基金、泓德基金、华创证券、华富基金、华泰保兴基金、华泰证券、华泰证券资管、华西基金、华夏基金、华夏理财、华兴证券、汇丰晋信基金、汇泉基金、汇添富基金、惠升基金、嘉合基金、嘉实基金、建信保险资管、建信基金、建信理财、建信养老金、瑞华投资、江信基金、交银施罗德基金、金鹰基金、景顺长城基金、开源证券、凯石基金、民生加银基金、民生证券、摩根基金、摩根士丹利基金、南方基金、南方天辰、燕创鸿德投资、鹏华基金、鹏扬基金、平安理财、璞瑜资本、前海开源基金、澄明资管、青岛农商银行、仁桥资管、融通基金、睿远基金、三亚鸿盛资管、大朴资管、东方证券资管、高毅资管、光大证券资管、国泰君安证券资管、海通证券资管、极灏私募、聚鸣投资、利幄私募、名禹资管、明河投资、宁泉资管、盘京投资、勤辰私募、上海人保、山楂树甄琢资管、途灵资管、甬兴证券资管、域秀资管、煜德投资、长江财富资管、肇万资管、上海综艺控股、上汽顾臻资管、上银基金、申万宏源证券、富达价值投资、慧利资管、前海华杉投资、华安合鑫资管、金友创智资管、凯丰投资、明达资管、明华信德私募、润樽投资、易同投资、中欧瑞博投资、悟空投资、正圆投资、太平洋资管、太平洋养老保险、太平资管、泰达宏利基金、泰康基金、天弘基金、天治基金、同方证券、万家基金、万联证券、西部证券、合众易晟投资、源乘投资、西南证券、新华基金、信达证券、信达资产、兴业基金、兴业银行、兴业证券、兴证全球

	基金、叙永金舵股权投资基金、亚太财保、阳光资管、易方达基金、银河基金、银河证券、银华基金、誉辉资管、远信私募、汇通投资、长安基金、长城基金、长江证券资管、长江证券、长信基金、招商基金、招商证券、浙商资管、致宸私募、国金股份、民生银行、人保资管、人民养老保险、人寿养老保险、人寿资管、银河证券、中金半导体、中信保诚基金、中信建投基金、中信建投证券、中信期货、中信证券、中意资管、中邮证券、金科投资等机构的共 305 位参会人员。
时间	2023 年 8 月 24 日（周四）上午 10:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副董事长、总裁：谢文刚 副总裁、董事会秘书：杜林虎 财务总监：杨秋平
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、副董事长、总裁谢文刚针对公司 2023 年上半年整体情况做介绍</b></p> <p>2023 年上半年，经济环境复杂、消费市场疲软、细分行业需求不足，面对压力与挑战，公司积极开拓潜在市场，全面提升管理效能和运营效率，整体经营业绩持续保持增长，协调保障与风险应对能力进一步提升。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 37.35 亿元，较上年同期增长 28.56%，其中特种集成电路实现营收 21.64 亿元，同比增长 10.79%；智能安全芯片实现营业收入 14.62 亿元，同比增长 81.99%，两个主营业务增长都非常不错。2023 年上半年，公司实现归母净利润 13.92 亿元，较上年同期增长 16.22%；经营性净现金流 11.49 亿元，同比增长 214.73%。截至 2023 年 6 月 30 日，公司总资产 166.80 亿元，同比增加 8.82%。</p> <p>公司上半年管理团队有所调整，本人曾长期任职于公司全资子公司深圳国微电子，于今年 5 月加入到上市公司管理层，这一阶段的主要工作：一是对上市公司的熟悉和深入了解；二是对待决策问题的判断和调整，理顺上市公司工作状态，到目前为止发挥的作用还有限，公司治理和管理的优化完善需要一个过程，但上市公司整体目标是清晰的，即成为国内半导体行业的前沿企业。</p> <p>上市公司所涉及的特种集成电路领域、智能安全芯片领域和晶振领域，都是未来国产器件发展的关键环节。在特种集成电路领域，公司凭借平台化、系列化的产品和技术服务支撑，处于行业领先地位。在智能安全方面，特别是面对金融等特定领域以及未来汽车电子领域的需求，公司具备竞争优势。在晶振领域，公司的高精度、高可靠性晶体产品，在电子工业领域具有重要地位。总之，上市公司在特种行业、智能安全和晶振领域的多年技术沉淀和竞争优势积累，对公司未来发展具有非常大的推动力。</p> <p>2023 年下半年，内外部市场环境依然存在诸多不确定风险，但总体形势趋稳向好，公司有信心在特种集成电路板块和智能安全板块持续发力，不断提升内在价值，为广大投资者带来长期稳定的收益回报。</p> <p><b>二、副总裁、董秘杜林虎针对公司 2023 年半年度报告做解读</b></p>

今年上半年，公司在外部经济发展面临压力的情况下，依然维持增长态势。公司整体业绩增长好于预期，除了收入、归母净利润指标都有两位数的增长以外，公司的经营性净现金流有大幅改善，同比增长 214.73%，达到了 2022 年全年的 67%，公司净利润的质量和整体经营活动是非常健康的。截至 6 月 30 日，公司的资产负债率为 36.36%，与去年基本持平，公司资产质量非常好，具有较强的偿债能力。

具体到业务板块，集成电路的营收占比继续提升，达到了 97%，其中，智能安全芯片业务的收入同比增长达到 82%，占比提升至 39%，这部分业务表现是超预期的，报告期内实现 14.62 亿的收入以及 1.88 亿的净利润，毛利率在 2022 年较高的基数上又增加了 7.7 个百分点，达到了 49.32%，去年智能安全芯片业务产能紧缺，但存在一定的需求刚性，今年整体供需状况延续去年状态，在产能释放后，公司积极供货，出货规模增长比较快，价格也保持在比较好的水平，另外，这部分业务近两年在海外市场的拓展非常顺利，相应收入贡献提升，目前看起来，现在这个势头大概率会继续延续，下半年仍有望保持较好的增长；特种集成电路业务在报告期内实现营收近 22 亿，同比增长近 11%，毛利率为 77.54%，虽然有 1 个百分点的下降，但仍保持稳定。目前外部需求仍不明朗，公司加强研发管理、质量控制，为后续发展打下坚实基础。报告期内，晶体业务营收占比下降至 2.42%，受需求疲软的影响，目前整体订单不足，收入下滑比较明显，毛利率有 10 个百分点的下降，公司在积极地采取一些措施，包括重点市场的开拓，新产品的研发以及新产线的建设等。

从收入结构来看，报告期内，公司境外收入同比增长近 50%，且这部分业务毛利率更高。公司以前主要以晶体业务的出口为主，今年上半年，智能安全芯片占出口比例快速提升，因此相应营业收入和毛利率都有明显提升。

从费用方面来看，报告期内，公司销售费用和管理费用与收入的变动基本一致。财务费用方面，公司加强在资金管理相关工作，效果比较好，这个指标是一个正收益。研发费用同比增长比较多，主要是智能安全芯片业务较上年同期增长比较多，其中人工费用增加为主，原因是人员数量和薪酬上有比较大的增长。

总体而言，在团队的共同努力下，公司核心的集成电路业务板块在今年上半年取得了很好的成绩，收入、利润稳步增长，资产质量在进一步改善。另外，在运营管理、生产自动化、新产品研发等方面做了很多积极的工作，取得了很好的成效，为公司未来的高质量发展夯实了基础。

### 三、问答交流

#### 1、公司特种集成电路业务的核心竞争力和行业壁垒？当前该行业的竞争格局以及未来可能的演绎？

答：公司特种集成电路业务核心竞争力主要体现在四个方面：一是公司在特种行业中 30 年的深耕和积累，在行业内已经形成良好的信誉和口碑；二是公司产品品类齐全，很多产品处于国内领先地位；三是公司产品呈平台化、系列化，现有七个系列，600 多个品种，目前国内能够提供这么广泛产品领域的半导体公司较少；四是公司技术支撑和服务能力强，能够在国产

替代过程中全面提供产品的同时附加大量的技术服务支持。

关于行业壁垒，随着国家大力推进国产化，特种行业在资质等方面的有形壁垒在逐步变弱，但无形壁垒实际上在提高，客户对公司产品在安全、可靠、可持续等方面的要求变得越来越高。对于特种行业，产品价格只是其中一个考量因素，客户更注重产品的可持续性、历史的使用记录，公司的规模、运营能力、服务能力、长远发展等方面，因此，对于走在行业前列的龙头企业来讲，是有竞争优势的。深圳国微电子作为一个在行业内发展了 30 年的企业，目前处于龙头地位，竞争力在不断增强，并呈现一个持续向好的趋势。今年上半年，国民经济面临巨大压力的情况下，公司尽管受到些影响，但仍然保持了增长态势，公司的竞争力仍然保持在较高的水准。

未来，特种行业在国民经济中会发挥越来越大的作用，包括电力、铁路、工业基础设施等重要领域对高可靠器件仍然会有很强的需求，我们认为特种行业未来的发展是非常广阔的，对公司未来的发展充满信心。

## **2、 特种行业的需求波动情况以及未来展望？**

答：目前特种行业的发展受国民经济计划的影响，且与下游需求的发展以及国际形势等有较大关系。从历史上看，确实与其他电子行业类似，存在一定的周期性和波动性。特种行业在今年相对处于低谷，主要是前几年规划的项目基本接近完成，当前国内经济承受巨大的压力的情况下，如何更有效地利用国家的资金投入、更高效地建设，是该行业未来发展要考虑的因素。

特种行业未来仍有很大的发展空间，今年应该算是行业高速成长中的一次节奏调整和新规划前的准备。从历史经验来看，调整后，往往会有更全面的规划和更好的发展。深圳国微电子作为基础元器件供应商，凭借在这个领域的深厚积累以及平台化、货架化的运营模式，未来无论哪类应用会优先被发展，相应的需求都会传递到公司。

## **3、 公司特种业务的定价策略以及价格趋势？**

答：对电子产品来讲，降价向来是一个持续的趋势，但价格降低往往促进市场规模变大，会成为企业发展的一个重要推动力。价格不是核心问题，需求是核心问题，未来的市场空间、行业规模是关键因素。给客户提供更多、更有价值的产品和服务，是公司发展的推动力之一。

今年公司特种产品价格有降低，但对毛利率、净利润影响不大，主要有以下三方面的原因：第一，产品的降价不是全面的，是分不同种类的，同时还有一些新的高价值产品会不断的研发推出。第二，降价倒逼企业提升效率、降低成本。公司在生产效率和成本控制方面投入很大力量，努力降低了成本。第三，今年公司特种产品的出货规模在增加，抵消了部分对营收的影响。

从行业发展角度讲，价格的下降，是行业向更多需求、更大规模、更高效发展的推动力量。从公司的实际情况来看，降价对公司的影响程度相当有限，相反为公司快速发展提供了契机。

## **4、 公司特种业务的新品储备以及重点投入方向？**

答：深圳国微电子的发展目标是成为一个平台型的企业，能够在各方面提供系统化、全面化的芯片产品，并在相关领域提供全面的支撑。基于这个发展目标，公司最近几年持续在新技术、新领域以及平台化建设方面投入力量，也陆续有产品推出市场，包括时钟芯片、模数转换器芯片、新的电源技术等。

#### **5、公司新推出的工业级产品系列面向的领域或产品类别？**

答：公司以前做的特种器件更多的是单一标准的，面向的领域有限。近年来，随着产品应用的发展，客户要求提供更多、更全的质量等级的产品，公司推出的工业级产品系列未来会更好匹配市场的需求。有些应用环境较好，使用高等级器件会产生附加成本和代价，所以公司根据用户的需求，陆续会推出工业级等不同质量等级产品，以进一步扩大公司产品的应用市场。

#### **6、公司对特种业务和智能安全芯片业务毛利率展望？**

答：公司的经营目标是占有一定的市场份额，同时保持适当的收益，因此毛利率指标并不是公司决定是否降价以及降幅的主要因素。为了保持比较好的毛利率，公司不断夯实内功，包括寻找更好的供应商，确保生产成本有序可控，提高产品良率，提高研发生产效率等。

过去几年，深圳国微电子在智能化、自动化、信息化等方面的工作，为公司如今应对市场降价起到了非常大的作用。同芯微所从事的智能安全芯片业务产能端有所缓解，公司在代工资源方面有一定优势，今年在积极供货，且境外市场的占比提升明显，对毛利率的提升有较大贡献。随着产能的释放，友商也在大量出货，可能会导致供需状况变化，所以下半年对智能安全芯片业务的毛利率是一个稳定或者略降的预期。

未来竞争不仅是产品的竞争，同时取决于公司的经营能力、管理水平等方面，公司有信心在行业中保持较强的竞争力，同时保持一个比较合理的毛利率水平。

#### **7、公司智能安全芯片业务在海外市场的产品？**

答：主要是SIM卡，银行卡的占比也在逐步提升。

#### **8、公司特种业务业绩波动节奏低于同行业的原因，后续是否有风险？**

答：深圳国微电子在行业波动的情况下依然保持增长，只是幅度较之前有所降低，最重要的因素是公司产品的平台化，不同的产品有涨有跌，最终综合到公司层面，受到的影响有限，抗风险能力相对较强。第二方面，面对市场竞争和价格竞争，龙头企业会有更好的适应和承载能力，深圳国微电子的劳动生产效率、人均创造的价值，员工所能够提供的服务规模和种类，在行业里均处于领先地位，因此公司比中小型企业更能够适应市场冲击。第三方面，公司在行业中有较强的客户和市场资源等方面优势，下游用户对公司的认可度较高，因此在应对各种风险时，客户更倾向于选择如公司这类对其支持力度更大、更稳定可靠的供应商，这也是公司能够在复杂形势中取得稳健发展的原因之一。

#### **9、公司对特种行业的预期？**

答：特种行业的持续成长和持续发展是毋庸置疑的，相关参与方对行业发

	<p>展也保持积极向上的态度。综合国内外因素，公司对行业发展和公司发展都充满信心。</p> <p><b>10、公司今年上半年经营性净现金流和投资性净现金流好转的原因？</b></p> <p>答：经营性净现金流同比大幅增加的主要原因是今年上半年公司集成电路业务规模进一步扩大，且销售回款优于以往年度。投资性净现金流大幅降低的主要原因是公司在报告期内使用闲置资金进行理财以及大额存单的增加。</p> <p><b>11、公司对特种行业需求的展望？</b></p> <p>答：公司从前两年开始筹划备货机制，以应对未来可能出现的大需求爆发。公司一直保持着一定规模的备货状态，这也是公司对未来行业发展信心的体现。目前特种行业整体处于相对初期状态，远没有达到大规模工业的模式。公司作为行业内的重要组成部分，认为未来市场仍会有非常大的发展，这也是公司坚持长期投入、长期发展的原因。</p> <p><b>12、公司股份回购已完成，未来员工激励的节奏？</b></p> <p>答：股权激励是上市公司今年的一项重要任务，目前在有序推进中。</p> <p><b>13、公司今年上半年特种芯片的订单情况？</b></p> <p>答：特种行业今年上半年的订单和需求规模是有增加，但公司在价格方面做了一定幅度的调整，因此最终的营收指标同比增长幅度有限。特种行业市场规模在进一步扩大，公司对未来发展仍有很强的信心。</p> <p><b>14、公司合同负债相对较高的原因？</b></p> <p>答：主要原因是智能安全芯片业务需求较好，公司通过签订长期协议锁定了部分订单产生的预收款项。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2023年8月24日