

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：20241030

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：董昕瑞；太平基金：陈豪；华夏基金：胡斌；上海德汇投资：李桂炎；创金合信基金：李晗；招银理财：张旭欣；东兴基金：周昊；摩根士丹利：谢国良；浙商基金：黄璜；上海大朴资产：马迪；博道基金：龚耀民；嘉合基金：王欣艳；高毅资产：庞韬；长盛基金：滕光耀；大成基金：鄂智博；西部证券：牛先智；国联安基金：芮鹏亮；兴证全球基金：王品、沈安妮；东方阿尔法基金：朱黎斌；广发证券：史嘉麒；太平资产：曹丽娟；湘财基金：姜申；泓德基金：刘运昌；天弘基金：杜田野；华安基金：花超；汇丰晋信基金：韦钰；道仁资产：陈跃雄；进门财经：刘常青。
时间	2024年10月30日（周三）下午16:00~17:00
地点	线上会议：进门财经平台
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：谢文刚 副总裁：岳超 财务总监：杨秋平 董事会秘书：罗永君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书罗永君先生介绍公司2024年三季度业绩情况</p> <p>紫光国微于10月29日晚间发布2024年第三季度报告。2024年第三季度，公司实现营业收入13.90亿元，较上年同期（同一控制下企业合并调整后）减少27.25%，实现归属于上市公司股东的净利润2.72亿元，较上年同期减少57.30%；今年1-9月，公司累计实现营业收入42.63亿元，较上年同期减少24.56%，实现归属于上市公司股东的净利润10.10亿元，较上年同期减少50.27%。营业收入和归属于上市公司股东的净利润同比减少，主要原因是公司特种集成电路业务下游需求不足，产品销售量和单价下降所致。</p> <p>今年前三季度，公司在产品研发、特种行业产业链拓展、汽车电子领域布局等方向上取得突破。特种存储器累计完成十余个系</p>

列的研发工作，新研发的特种新型存储器、交换芯片等均陆续供货；图像 AI 智能芯片、数字信号处理器 DSP 完成研发并获用户选用；模拟产品领域完成大量新品研发，产品体系进一步完善。同时，公司产业链建设卓有成效，高可靠芯片封装测试产线顺利通线，进一步提升了特种集成电路供应链能力与保障水平。此外，公司持续完善以信息安全和功能安全为基础，逐步覆盖周边配套产品的汽车电子业务布局，打造了汽车控制芯片、汽车安全芯片、功率器件等系列汽车芯产品，发布了第二代汽车域控芯片 THA6 系列高端旗舰级新品，该系列是国内首款获 ASIL D 产品认证的 Arm Cortex-R52+内核车规 MCU，在安全性、可靠性、算力、实时性方面，全面对标国际大厂，已导入多家 Tier1 和主机厂测试。

尽管公司今年三季度业绩承压，今年四季度，公司将继续努力，争取在订单上有所突破，为明年的生产经营和业绩打好基础。

## 二、问答交流

### 1、公司特种集成电路业务订单是否有积极变化？

答：今年以来，虽然特种业务订单在各季度有起伏，各个不同业务条线有不同的波动，但就总体变化而言，没有整体趋势的好转。据从市场了解的信息，对特种市场未来发展仍保持较积极的预期，目前已有个别业务线出现订单好转，但由于深圳国微的整体业务量较大，个别业务条线的好转，不足以对深圳国微综合业绩的提升产生大的作用。整体上，特种行业订单目前仍处于观察状态。

### 2、今年三季度，公司特种集成电路业务的收入指标在合并报表中占比情况，以及与去年同期的同比变动情况？

答：今年三季度的情况与今年上半年的整体情况类似，特种集成电路收入占比呈下降趋势，智能安全芯片收入占比有所提升。

### 3、公司特种业务下游具体需求的变化？

答：2024 年以来，公司特种业务在下游不同用户端口需求有些变化和调整，目前可以看到不同端口的需求增减不一，但是大部分业务端的需求变化不大。总体看，需求上涨的业务量小于需求下降的业务量，因此，特种业务当前阶段整体收入水平同比是下降的。

### 4、公司今年第三季度特种业务新签订单的价格情况？

答：特种业务的产品价格仍有下调的压力，从甲方和终端用户来看，降价暂时没有收窄趋势，各方仍处于反复的谈判过程中。产品价格的下调对公司利润有一定影响，公司通过自主产业链建设、上下游合作等措施，解决部分价格方面传导的压力。在当前整体趋势下行的情况下，公司的规模效应、成本控制、生产效率提升等，

都会对公司的发展起到至关重要的作用。

**5、无锡集电封装产线项目的进展情况以及其对毛利率影响？**

答：公司自建封装产业线主要基于以下几个方面的考虑，第一、公司产品成本将得到有效控制，从而保证利润率；第二、产品质量保障具有可控性；第三、产品供应渠道和供应速度的双重保障。因此，无锡集电的封装产线的建设对公司未来发展有重要的作用。结合无锡集电目前的建设规模，主要以支持深圳国微的特种业务为主，未来随着规模的扩大和成熟，希望能够发挥产线对紫光国微特种以外的业务，以及新紫光集团旗下相关产业协同发展的支撑作用。

**6、公司特种业务的产品品类是否有变化，A/D产品是否有扩展？**

答：特种业务目前仍是以数字类产品为主，模拟类产品虽然增长很快，但起步较晚，与数字类业务相比仍有差距。在公司特种业务中，数字类产品约占80%左右，模拟类产品约占20%左右。A/D产品是有所扩展的，但这部分业务的整体市场规模有限，相较于公司特种业务整体规模来讲，A/D业务的占比较小。

**7、公司在特种领域后续是否有新业务、新品类的扩展规划？**

答：深圳国微一直坚持在新的方向和新的品类方面做拓展，强调致力于打造平台型的公司，公司产品的品类、覆盖范围等都是平台型公司非常重要的基础，公司非常重视新业务、新品类方向的拓展，并在持续全力推动相关的各项工作。

**8、公司特种AI产品的研发进展以及应用场景？**

答：AI涉及的范围非常广，市场上，包括特种领域的同行对AI做了大量的实验和研究，但目前为止，除大模型外，真正到应用领域实现价值的很少，尚未形成清晰的行业应用模式和发展市场。公司高度关注并持续跟踪、投入AI领域的研发和市场，同时协同相关用户做推广和应用。整体而言，AI产业生态仍处于相对初级的阶段。

**9、SoPC适应发展潮流，下游客户拓展情况**

答：特种SoPC平台产品是公司非常重要的业务之一，公司不断加大相关领域的投入，市场推广取得了良好的效果，并在多个领域得以应用。公司未来将会持续推进以特种SoPC平台产品为代表的系统级芯片的相关工作。

**10、公司三季度毛利率同比、环比下降的原因？**

答：今年三季度，公司的毛利率同比、环比数据都有下降趋势，主要是特种集成电路业务下降所导致的，包括产品销量以及平均

价格的下降, 但一个积极现象是, 部分产品环比收入指标的下降幅度小于销量的下降幅度。特种集成电路业务下降使得公司业务结构发生一定的调整 and 变化。

**11、FPGA 产品的国产化率情况以及未来价格压力趋势？**

答：目前, 除个别品类外, FPGA 领域已基本完成国产化。FPGA 领域当前的价格竞争仍是比较激烈的, 这主要是市场需求不足所导致的, 在市场需求不足的情况下, 产品价格的竞争成为重要的手段。由于大的市场范围没有变化, 未来仍然存在激烈的价格竞争情况, 只有当市场需求与供应接近平衡时, 价格竞争态势才会平缓。公司深耕成本控制、质量保障、生产效率提升等方向, 建立竞争优势, 同时将加强新技术、高端产品的研发和应用, 以突破当前的价格竞争体系。公司有能力且有信心, 投入足够的力量应对市场竞争。

**12、短期内, 公司是否有并购重组的相关规划？**

答：通过并购重组的外延式发展, 是公司实现扩大规模、产业协同和提升经营业绩的重要途径之一。公司内部一直推动并购重组的相关工作, 并先后接触多个项目, 但目前为止, 暂时没有合适标的。相信未来有机会通过并购重组, 通过资本市场的力量, 进一步夯实公司主业并拓展新的业务方向。

**13、新紫光集团旗下有如紫光展锐等非上市的优质资产, 公司是否有并购意向？**

答：紫光展锐在商用通讯领域有着举足轻重的行业地位, 但和紫光国微目前的主营业务方向有较大差异。公司暂未讨论过关于并购紫光展锐的相关事项。

**14、公司董事长的调整对未来发展战略规划的影响？**

答：今年 10 月, 公司董事会选举了新的董事长陈杰先生, 陈杰总现担任新紫光集团的联席总裁, 同时是电子行业的资深专家。基于新紫光集团聚焦半导体及数字经济全产业链的战略定位, 作为其旗下公司, 紫光国微瞄准集成电路设计领域, 相信未来 AI、汽车电子等业务将对公司产生很大助力。在陈杰董事长的带领下, 公司将进一步明晰战略规划和发展方向, 进一步加强与新紫光集团及其下属公司的业务交流和产业协同。

**15、公司股权激励的进展以及考核目标制定的考量因素？**

答：公司已形成初步的股权激励方案, 后续将与各方共同推进最终方案的确定和实施。关于业绩考核指标, 公司根据监管要求, 参照同行业上市公司的过往案例, 并结合公司的发展情况, 设定一个相对符合预期, 并对业绩增长目标具有一定挑战的指标。

**16、公司可转债募投项目变更后，汽车电子业务新产品的研发经费如何解决？**

答：募投项目变更以后，当时的募投项目实施主体紫光同芯已将已使用的募集资金归还至公司。目前，紫光同芯使用自有资金以及少量的政策性银行低息贷款持续推进汽车电子芯片的研发及相关工作。紫光同芯经过近几年的高速发展，目前自有资金较为充裕，能够支撑汽车电子等新业务的开拓。上市公司经过近年来集成电路业务的快速发展，当前整体的资金非常充裕，且资产负债率非常低，有较高债务融资空间。

**17、公司前三季度计提的存货跌价准备同比增加，主要是哪些方面？**

答：存货跌价计提涉及原材料、在产品、产成品。公司非常关注存货状况，结合市场行情，同步加强存货的管理，三季报存货已经体现出一定幅度的下降。

**18、公司前三季度计提的应收账款坏账准备同比增加，目前的应收账款回款情况？计提的部分年底是否会冲回？**

答：2020年起，公司集成电路业务高速发展，应收账款余额随之增加，这与特种集成电路业务特点直接相关，其回款账期较民用市场更长，但2023全年及2024年1-9月，公司特种集成电路业务的销售回款同比增长均超20%。由于特种集成电路业务的特点，可能年底回款较集中，公司将基于2024年12月31日时点应收账款余额，根据逾期账龄情况按照公司坏账准备计提的会计政策重新计提应收账款坏账准备。

**19、公司汽车电子业务未来发展规划和竞争优势？**

答：关于汽车电子业务发展规划，主要基于两个层面的考虑，一方面，从市场需求来看，国内汽车产业链目前发展迅速，公司认为自身有市场机会；另一方面，从积累端来看，紫光同芯经过23年在高安全、高可靠领域的积累，相关研发和技术储备可以应用到汽车电子领域。紫光同芯较早布局了相对高端的域控制器芯片，完成了相关领域技术积累。目前，公司在汽车电子业务方向的发展规划可以用三个词总结：高品质、高性价比、多品类。同时，需要提示的是，汽车行业有如下几个特点：一是竞争激烈，相信这是短期状态，但也是必须经历阶段；二是车厂的风险意识较强，对相关产品的要求高，因此产品入市周期更长。当然，这是汽车行业的特点，并非针对公司个体。

**三、公司董事、总裁谢文刚先生总结发言**

今年以来，紫光国微由于市场需求端的原因出现了业绩的下

	<p>滑，公司管理层和经营团队认为，这个过程是短暂的、阶段性的，所以公司在面临市场压力的情况下，仍然加大投入，公司近两年在产业链建设、新产品开发、新领域的开拓，以及内部战略规划等方面做了相当多的工作，可能在当下由于市场整体需求的影响，导致有些工作的结果没有及时显现，但相信未来在市场需求复苏后，上述工作的积极效果会逐渐体现。从国家层面和国际形势来看，目前对高安全、高可靠性需求日益迫切，相信像紫光国微这样着力于企业发展，着力于推动行业进步的企业，未来会有更好的发展。希望各位投资者未来一如既往的支持紫光国微，同时希望各位投资者对公司发展提出宝贵的意见和建议，相信在大家的共同努力下，紫光国微将再创佳绩。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年10月30日