

华润微电子有限公司
投资者关系活动记录表

(2021 年 01 月)

证券简称：华润微

证券代码：688396

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	<u>01 月 19 日 10:00-11:00</u> 华西证券 开源证券 安信证券 太平洋证券 民生证券 国元证券 长信基金 工银瑞信基金 诺德基金 德邦基金 东海基金 西藏东财基金 十溢投资 上海国理投资 金犂投资 兴银资本 金泊投资 上海伏明资产 聆泽投资 慧琛资产 瑾拓投资 光证资管 聚鸣投资 理成资产 泰信基金 上海卜元投资

	上海人寿 枫池资产 <u>01月28日 15:00-16:00（电话会议）</u> 国信证券 Marshall Wace Mighty Divine Power Pacific 富国基金 华安基金 东吴基金 国投瑞银基金 光大保德信基金 华泰柏瑞基金 汇丰晋信基金 嘉实基金 金元顺安基金 景顺长城基金 南华基金 诺德基金 泓德基金 前海开源基金 华富基金 安信基金 鹏华基金 天弘基金 万家基金 新华基金 兴业基金 银华基金 长盛基金 中银基金 招商基金 渤海人寿保险 中国人保资产 中国人寿资产 前海人寿保险 长江养老保险 中华联合财产保险 平安资管 人保资产 风和资本 星通资本 北京泓澄投资 等
--	--

时间	01 月 19 日 10:00-11:00; 01 月 28 日 15:00-16:00
地点	无锡市运河西路木棉花酒店会议室
上市公司接待人员姓名	彭 庆 华润微电子董事、助理总经理兼财务总监 吴国屹 华润微电子董事会秘书兼战略总监
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：公司目前对 2021 年全年行情的看法？ 我们认为 2021 年是一个景气的年份，根据公司目前在手订单的情况，此轮行业景气度预计至少会持续到今年上半年，我们对 2021 年全年行业景气度都持乐观态度。 问题二：公司目前订单的情况？ 现阶段公司订单饱满，订单已经排到了今年上半年，短期内没有看到供需紧张的情况有缓解的迹象。 问题三：公司的涨价情况？客户能否接受？ 公司会针对客户结构、不同产品线及其终端应用等因素考虑相应的价格策略来改善供给紧张的情况，同时公司内部产能会做一些结构性的调整，优先用于供需紧张的产品。 针对需求紧张的产品，客户对于涨价事宜表示可以接受。 问题四：从公司的角度看，本轮功率器件涨价有哪些原因？ 我们认为本轮涨价的主要原因还是对功率器件的需求增加导致市场供应紧张。 需求端方面：一方面由于疫情影响，导致国产替代加速，另一方面疫情也改变了人们工作生活方式，增加了对电子整机产品的需求，加之国内新基建的启动，这些因素都导致了对芯片需求的增加。 供给端方面：目前八吋线产能有限，短期内难以快速新增产能。 问题五：公司上游硅片端有无涨价的趋势？ 受疫情影响，有一些化学药品和六吋硅片的价格略有上涨，但是调整的幅度不大，对公司整体的成本影响不大。目前国内八吋硅片价格保持稳定，现阶段公司尚没有看到明显的涨价趋势。

	问题六：公司未来的毛利率变化趋势？ 从长期看，随着公司自有产品占比持续提高，自有产品销售结构不断改善，公司未来整体的毛利率会有进一步的提升。 从短期看，公司春节期间会对六吋晶圆产线进行动力检修，同时去年实施的募投项目会在今年开始折旧，加之春节假期影响，公司近期的毛利率会保持稳定。 问题七：公司新客户的扩展情况？ 公司最近几年加大了对工控类客户的拓展，去年取得了一些突破。2020 年，公司在工业控制的中高端领域较 2019 年有较大的成长。目前我们的产品已经逐渐导入新能源、数据中心、5G 基站、高端电源等应用领域。 问题八：在目前产能紧张的形势下，公司是否会将代工产能划给自有产品？ 公司不会将代工产能转成自有产品。公司会长期保有代工业务比重，公司希望与战略大客户保持长远的合作关系，满足客户的订单需求。 公司未来会通过增加自有产品业务的绝对值来提升产品业务的比重。 问题九：公司在晶圆制造方面，有无产能扩充的计划？ 公司无锡八吋线的募投技改项目已经开始建设，预计会在今年下半年释放一部分产能，主要和 BCD、MEMS 产品有关；重庆八吋线升级改造项目也将会为今年新增一部分产能。 问题十：公司 12 吋产线进度如何，预计什么时候贡献产能？ 公司 12 吋产线 2021 年属于建设期，预计在 2022 年可以实现产能贡献。 问题十一：公司未来对于自有产品的长期规划？ 目前公司自有产品的营收占公司整体营收的比例约为 45%，公司的长期目标是将自有产品的营收占比提升到 60%及以上。
--	--

问题十二：重庆公司的产品成品化率？

目前重庆公司的产品成品化率在 60%左右，随着公司封测基地的建设，自有产品的封装产能得到扩充，重庆公司的产品成品化率预计会进一步提高。

问题十三：公司 MOSFET 业务未来还有哪些成长空间？

一、下游的应用需求会增加：随着消费升级，出现了一些新的应用需求，例如手机快充、电动工具、园林工具、动力锂电池、储能、基站电源等。

二、公司产品的成品化率提升，有利于提高产品的毛利率。

三、公司积极拓展新客户，开发新的产品型号，丰富 MOSFET 产品的应用场景。

问题十四：公司 IGBT 业务的进展和未来的增长点？

IGBT 是公司未来发展的重点，2020 年公司的 IGBT 生产线收入已经突破了一个亿，我们 2021 年的目标是营收维持 50%的增速，毛利率也有进一步的提升。

公司现有 IGBT 产品主要是以单管的形式进行销售，公司未来除了进一步丰富产品的系列，还持续推进 IGBT 模块化。

问题十五：公司第三代化合物半导体业务的进展？

SiC 方面，公司在去年 7 月份召开了 SiC 二极管产品发布会，经过半年的市场推广和验证，已经有小批量出货。我们预计今年会进一步推出 SiC MOSFET 产品。

GaN 方面，公司利用现有的全产业链优势，正在从衬底材料，器件设计、制造工艺，封装工艺全方位开展硅基氮化镓的研发工作，相关产品也计划在今年推向市场。

问题十六：公司在汽车电子方面的有哪些布局？

汽车电子是公司未来重点发力的方向，公司目前在汽车电子方面的应用主要是车载逆变器、车灯照明与驱动、车载充电、车载音响等应用。

公司从外延和内部研发两个方面努力切入汽车电子：公司已通过收购杰群电子 70%的股权切入汽车级电子封装，其他与汽车电子相关的公司也是我们重点关注的目

	标；同时公司内部也会做相关产品的研发工作，目前已经拥有一定的技术积累，并将积极引进相关领域的专业人才。 问题十七：公司此次定增的时间节奏？ 目前公司还处在上交所的问询阶段，我们争取在今年上半年完成定增。 问题十八：公司内部对人才有哪些激励机制？ 公司对于研发人员采取了多种激励措施：实施市场化的薪酬体系；建立项目跟投、研发项目激励等制度；同时积极推动员工股权激励方案。
日期	2021 年 01 月