

华润微电子有限公司
投资者关系活动记录表

(2020 年 8 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>8 月 3 日 9:30-10:30</u> 天风证券 上银基金 <u>8 月 3 日 10:45-11:45</u> 兴业证券 华金证券 长安基金 <u>8 月 3 日 13:00-14:00</u> 东北证券 国元证券 东方证券 彤源投资 泉汐投资 鹏扬基金 <u>8 月 3 日 15:00-16:00</u> 国信证券 方正证券 长城证券 国华人寿 建信信托 天治基金 <u>8 月 4 日 10:30-11:30（电话会议）</u> 瑞信证券 China International Fund Management Co Ltd

	Fenghe Fund Management Pte Ltd FountainCap Research Institution Morgan Stanley Investment Mgmt Ltd (HK) Oberweis Asset Management Inc One 01 Capital Optimas Capital Limited Pinebridge Investment Asia Limited Point72 Asset Management Principal Asset Management Berhad Samsung Asset Management Co. Ltd Schonfeld Strategic Advisors (Singapore) Pte. Ltd Schroders Taiwan Ltd Seatown Holdings International Pte Ltd Taiping Assets Management (HK) Co Ltd Torq Capital Management UBS O'Connor Ltd <u>8 月 18 日 9:00-9:30 (电话会议)</u> 高盛证券 <u>8 月 18 日 12:00-13:00 (电话会议)</u> 中金公司 平安资管 华安基金 华泰保兴基金 钧犀资本 世诚投资 <u>8 月 18 日 14:00-15:00</u> 申万宏源证券 交银施罗德基金 施罗德投资 <u>8 月 28 日 14:00-16:00</u> 东方证券 华安基金 上海砥俊资管 中金基金 兴证全球基金 东吴基金 兴业基金 长橡投资 永赢基金 上海庶达资管
--	--

	诺德基金 红象投资
时间	8月3日 9:30-10:30; 10:45-11:45; 13:00-14:00; 15:00-16:00; 8月4日 10:30-11:30; 8月18日 9:00-9:30; 12:00-13:00; 14:00-15:00; 8月28日 14:00-16:00
地点	华润微无锡总部会议室 华润微上海总部会议室 上海浦东丽思卡尔顿酒店
上市公司接待人员姓名	吴国屹 华润微电子董事会秘书兼战略发展部总监 王国平 华润微电子专家委员会主任 技术研究院副院长
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：公司上半年毛利率提高的原因？ 第一，市场延续去年下半年景气度，产能利用率比较饱满，作为一家 IDM 公司同时也是重资产企业，公司利润率受产能利用率影响比较大。 第二，整体产品结构有所改善。产品板块整体收入占公司总营收的比重提高；产品板块内部，受益于国产替代和新领域客户的拓展，公司高毛利的产品销售比重提升。 第三，公司折旧的减少以及疫情期间国家优惠政策，带来了固定成本下降。 问题二：公司的折旧金额未来几年会不会有大幅度的减少？ 公司两条 8 英寸产线是 2011 年投产，设备折旧年限是 8 年，主要生产线机器设备逐渐到达折旧年限，主要生产线的折旧金额将总体呈下降趋势。但公司每年会有维护性以及产品工艺升级方面的资本开支，同时加上厂房动力设施折旧，因此每年还是维持一定的折旧。 问题三：年报显示公司每年有五六亿的资本性开支，请问主要用于哪些方面？ 公司的资本性开支主要用于产线的维护保养和一些技改类项目。 问题四：公司对四季度业绩的展望？ 我们认为四季度的市场会保持稳定，业绩应该不会有大的波动。

	问题五：公司自有产品的业务占比？ 现阶段公司的自有产品约占整体营收的 45%。 问题六：公司产品的下游应用主要有哪些？ 公司自有产品的下游应用主要有低速电动车、手机及配件、黑白家电、电动工具、LED 照明等。 公司在制造业务主要产品涉及电源管理、MCU、功率器件、MEMS 传感器等。 问题七：公司在 IGBT 业务的进展？ 公司今年上半年 IGBT 营收同比增长 49.9%，我们预计公司今年 IGBT 的销售额可以达到一亿元左右。公司 IGBT 产品主要应用为感应加热、UPS、逆变器、变频器、电机驱动、工业电源等。在 IGBT 产品形态上，公司在发展单管系列化产品的同时发展模块产品。 问题八：公司 IGBT 有向上空间吗？ 国内大力推进新基建，会对 IGBT 产生很大的需求。同时国内发布新规，空调等家电需要使用变频技术，未来家电变频化对 IGBT 的需求也很大。公司认为 IGBT 的向上空间巨大，公司的 IGBT 业务在未来可以保持较高增长。 问题九：家电变频有多大的市场空间？家电客户有无国产替代的意向？ 目前不光是空调，冰箱、洗衣机甚至电风扇都开始大量使用变频模块，未来家电的变频化是大趋势，对公司来说具有非常大的市场前景。 家电类客户国产替代的意愿也很强烈，由于中美贸易摩擦和疫情的影响，整机厂商对供应链安全更加重视，整机厂商与半导体企业的互动也在加强，国产替代进程在加快。 问题十：公司在传感器业务的发展情况？ 公司在传感器产品方面已经耕耘了很多年，公司传感器产品可以分为两个部分，一是 MEMS 代工业务，之前的 MEMS 主要在 6 吋线生产，今年开始 MEMS 在 8 吋线上已经量产。二是公司自有传感器产品，如压力传感器、温湿
--	---

	度传感器、烟雾传感等产品，推广符合预期，增长较快。 问题十一：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、锂电动力电池、储能、5G 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。 问题十二：中报显示公司对电源管理类产品布局多年，公司对国内电源管理芯片市场的看法？ 电源管理是公司晶圆制造业务的主要产品之一，国内电源管理芯片市场比较平稳，需求量也很大。目前中低端市场已经基本被国内厂商占领，未来中高端市场有很大的替代空间。 问题十三：公司在封装业务的布局？ 公司在重庆建立了面板级封装业务，产品在成本和性能上都有优势，目前正在进入客户验证阶段。 同时，公司通过投资杰群电子切入汽车级电子封装市场，期望未来将通过封装带动自有产品进入高端市场。 问题十四：公司的 SiC 业务有哪些进展？ 7 月 4 日，公司在慕尼黑电子展举办了 SiC 产品的发布会，碳化硅二极管产品今年可以实现销售，产品目标应用主要在太阳能逆变器、通讯电源、服务器、储能设备等。 公司积极布局和拓展碳化硅业务及产业链，公司通过与国内领先的碳化硅外延晶片企业-瀚天天成电子科技(厦门)有限公司达成《增资扩股协议》，增资后公司持有瀚天天成 3.2418%的股权。通过资本合作和业务合作积极带动 SiC 业务发展和布局。 问题十五：公司 SiC 产品规划的产能有多少？目前客户导入的情况？ 公司现有的 6 英寸 SiC 生产线月规划产能是 1000 片，
--	--

	目前的产量可以满足市场销售以及产品研发的需要。未来如果有扩产的需求，公司可以利用现有设备进行改造来扩充产能。 目前 SiC 的产品仍处于市场的推广阶段，客户完全导入需要一定时间。 问题十六：公司 SiC 直接上 6 英寸线的原因？ 一、SiC 材料的发展速度很快，短期内 6 吋材料供应紧张的问题会得以缓解，不会成为制约 SiC 器件发展的关键要素。 二、华润微电子的目标是 SiC MOSFET，4 吋线是无法满足 SiC MOSFET 未来发展需要的，硅器件生产线的经验告诉我们，6 吋生产线生产的产品质量将明显优于 4 吋线。 三、公司充分利用 6 吋硅生产线的资源实施 SiC 项目，如果迫于短期材料供应和价格问题而降低生产线建设标准，将会增加生产线管理的难度，增加营运成本，使公司优势无法发挥。 问题十七：公司在 SiC 方面有哪些优势？ 技术端：公司在特色工艺上耕耘多年，有独到的优势，同时还和国内知名高校进行产业合作； 市场端：公司生产的是 SiC 功率器件，和传统的硅基功率器件有一些重合的市场，更加有利于公司的客户推广工作； 生产线：公司在原有的 6 英寸硅生产线上添置一些专用设备，投资成本较其他厂商有较大的优势。 问题十八：第三代化合物半导体的未来应用方向？ SiC 方面：由于成本较高，SiC 的应用主要集中在工业和汽车领域，目前公司产品比较确定的应用领域是高端电源、太阳能逆变器和 UPS。 GaN 方面：基于技术和市场因素考量，公司选择硅基氮化镓功率器件领域，此领域目前明确的市场是紧凑型 adapter，随着时间的推移和技术的成熟，新的应用领域会出现。 问题十九：未来的 SiC 产品会取代硅器件吗？
--	---

	因为第三代化合物半导体的成本比较高，不可能完全取代硅器件。现在 SiC 遇到的机遇是硅器件近些年发展遇到了瓶颈，有些性能已经无法突破，需要 SiC 来解决硅器件无法解决的问题。 问题二十：公司如何平衡自有业务和代工业务？ 公司代工业务与自有产品业务之间有比较严密的防火墙设置。首先公司会与专有技术的客户签署相关专有技术保护合同，同时所有的外部客户技术都是在代工的文控系统中单独加密管理，公司代工信息安全管理也获得了信息安全管理体系认证。该套系统目前已经平稳运行了 12 年，做到了信息安全事件零发生，切实保护好客户的知识产权。 问题二十一：客户正常的库存周期是多久？ 我们认为正常的库存周期应该在两三个月左右，这也和产品的生产周期相匹配。 问题二十二：目前公司客户的库存情况如何？ 目前整个行业的库存水位并不高，有些客户对于出口物流的顾虑下单较为谨慎。随着国外疫情的常态化和美国大选的结束，我们认为消费的需求会有回升。 问题二十三：公司今年六吋晶圆线的产能利用率有提升吗？主要原因是什么？ 公司 6 吋线今年的产能利用率较去年有提升。公司的 6 吋产能主要用于功率器件、集成电路以及 MEMS,集成电路最主要应用是电源管理,今年的电源市场有复苏的迹象，带动了 6 吋线的产能利用率提高。 问题二十四：公司近期八吋线的产能利用率是多少？是否会考虑涨价？ 进入三季度以来，公司在手订单饱满，八吋线的产能利用率在 90%以上。公司目前暂时没有提价，将持续关注市场及价格的变化趋势。 问题二十五：公司 12 吋项目和 8 吋募投项目的进展？ 公司计划利用重庆公司现有厂房建设一条 12 英寸生产
--	--

	线，项目按计划推进中，目前已经完成相关审批程序，今年会启动该项目建设。 公司募投项目 8 吋高端传感器和功率半导体建设项目在无锡现有的公司子公司无锡华润上华科技有限公司 8 吋晶圆厂区和厂房内进行扩充实施，目前尚处于建设期，预计今年年底基本完成厂房建设。 问题二十六：未来公司的成长性将来自哪里？ 公司未来的成长性主要会来自公司的产品业务，制造业务更多的是做产能优化和工艺升级。 产品业务的成长性，第一是来自公司的内涵式增长，未来会通过新产品的不断迭代和成品化比例的不断提升来实现；第二，公司将会通过投资并购实现外延式增长。 问题二十七：公司的股权激励方案推进情况？ 公司针对核心研发人员及高管的股权激励方案正在稳步推进中，今年将会发布相关方案。
日期	2020 年 8 月