

华润微电子有限公司

投资者关系活动记录表

(2023 年 10 月)

券简称：华润微

券代码：688396

投 关系活动 类别	☐特定对 研 ☐分析师会 ☐媒体 ☒业 明会 ☐新 发布会 ☐ 演活动 ☐现场参 ☐其他（ 文字 明其他活动内容）		
参与单位名称	10 月 27 日 20:00-21:00 中信建投 摩根士丹利 旗環球 摩根大 富安 基 海南果实私募 峰岚 产 宁泉 产 太盟投 浦 国 瑞穗 券 上海璞 产 海 管 瑞士百 产 北京才 产 宁波 东兴基 券 泰旻 产 深圳正圆投 嘉实基 上海留仁 产 上海君和 本 交 施 德 太平 产 兴业 券 国新 券 淡水泉 上海光大 券 华创 券 华泰 券 华 投 利得 中国人寿 易米基 中泰 创 券 幻方私募 汇丰晋信基 浙商 券 圆方 本 国寿安保基 中华 合保 深圳尚 产 上投摩根 州 投 民生 券 太平洋保 产 和基投 易方 基 国信 券 申万宏源 民生加 基 中电科投 上海枫池 产 圆信永丰基 上海申 万国 中国国 景 城 广发基 人寿投 方正富 基 国 券 城 券 中 券 管理有 公司 弘康人寿保 国海 券		

	世 本 千一私募 北京源乐晟 产 创 合信 一 产 富 基 (港) 南 券 瑞 券 润晖投 元禾 元 权投 Pinpoint Millennium Capital 中 基 东海 券 华宝基 东方 富 券 南华基 MARCO POLO 中 理 深圳丞毅投 中泰 券 甬兴 券 Brilliance Capital 汇添富基 格林基 岛 竹 产 中信 券 北京和源投 太平 产管理 睿 基 恒 基 磐安投 Artisan Partners Oasis
时	10 月 27 日 20:00-21:00
地点	深圳（电 会 ）
上市公司接待人员 姓名	李 华润微电子执 事、总 吴国屹 华润微电子执 事、 务总监兼 秘
投 关系活动 主 内容介	一： 公司如何看待当前功率器件供 以及价格局 ？ 答：2022 年下半年以来，半导体 业 入 整周期，但新源汽 、太 光伏等应用仍呈现增 ，因国内 8 吋、12 吋产 供应增加 快，加之前期库存 ，价格有一定压力；但 期来看，我们 为 着国内新 源 渗 率 一步提升，功率器件 求仍会稳步朝前发展。放眼全球， 着 光 储应用的普及，增 空 大，只 把 端产品做好，市场 求仍然很大。 二： 公司深圳 12 吋晶圆厂的 展及主 产品？ 答：深圳 12 吋生产线按 划如期推 ，10 月初主厂房封 ， 划明年年底 线。产品主 焦 40-90nm 特 模拟功率 IC 产品。 点产品，一是电源相关，包含电源 动、电池保护

等，二是微控制器，包含 MCU 等。

三： 公司对四季度如何展望？如何看待 2023 年前三季度业绩？

答：当前产业 势已 步稳定，在某些细分 域已有 单增加。然 恢复是一个 慢 程，不是“V”型反 ， “L”型会持 一段时 。即使在 业周期下滑比 严 的情况下，公司业 依然保持稳定，前三季度公司实现 业收入 75.30 亿元，实现归属于上市公司 东净利润 10.56 亿元，其中公司研发投入 8.69 亿元， 上年同期增 40.22%。如果将 庆、深圳 大 目期 成本扣 ，净利润 会更 。但是我们为研发投入是为公司 期发展奠定基础，是保持国内功率头地位必 径，未来也将展现 多 大成果。

四：如何展望 2024 年的终端市场？公司是否有增 目标？

答：公司团 积极拜 客户，了 市场 求情况，同时加快产品研发，我们的总体目标仍然是 2024 年 比 2023 年有所增 。实现增 取决于两方 ，一是整个市场的恢复度，二是公司市场竞争力的 现，我们对公司产品很有信心。

五：公司 2020 年以后下游应用 域做了很多 整和优化。 公司目前下游 构？ 两年 点发力的 域，光伏等 展如何？

答：公司根据市场 求 时 整终端 构、客户 构及产品 构。 几年，我们将更多 源投向新 源汽 、太 光伏、工控等 域，也取得了一些成 。公司产品与方案板块下游终端应用中，新 源 域产品占比接 40%，加上工控、

	信类产品占比接近 70%，消费电子占比在 30%。公司晶圆制造利用率目前仍然保持较高水平，同时重庆 12 吋功率半导体晶圆生产线上，均为公司长期业务的稳定提升打下坚实基础。随着市场进一步回暖，未来仍有一步的发展空间。 六： 公司模块产品的发展？ 答：公司模块产品包括 TMBS 模块、IPM 模块、IGBT 模块、MOS 模块，2023 年将会实现快速增长。 七：公司第三代半导体产品切入厂商， 何时带来可 收？ 答：业界贡献已反映在今天的业务中，今年年初消费电子已开始稳步上升，2024 年分收获献会增加。 八： 公司 2023 年 本开支使用情况？2024 年 本性支出 到多少 模？ 答：2023 年公司 本开支主要用于深圳 12 吋生产线及重庆先功率封测基地的建设。2024 年深圳 12 吋产线仍然处于投资周期，同时公司会持续加大收购兼并力度。 九： 公司 2023 年汽车主 IGBT 模块 到多少 级？2024 年 实现多少 级？ 答：公司已有模块产品客户样品，随着客户的不 断推 进，我们相信未来有 大增 空间。 十： 公司代工方 如何做好价格与产 利用率之 的平 ？ 答：一方 公司 IDM 模式 度 、弹性 大；另一方
--	---

	公司代工客户粘度很 ，很多 客户均有定制化工 开发，客户关系稳定。得益于 两方 ， 然市场价格压力很大，但我们也将 保持产 利用率及价格的稳定。 十一： 公司 2024 年的毛利率目标？ 答：公司 2024 年毛利率目标是 持在 30%以上。 十二：公司 6 吋稼动率一直保持在比 好的水平，是什么原因呢？ 答：公司稼动率截 三季度一直 持 水平，6 吋线每月 23 万片产 ， 用产 占 60%，代工产 占 40%。 用产 中， 分传 硅基产线改 成碳化硅和氮化 产 ，为未来提供 大增 空 ，其余硅基产品仍有 强的市场竞争力；代工产 中，由于 6 吋 BCD 工 平台极具特 ，因此在市场波动情况下仍 保 产 利用率。 十三：从国内碳化硅目前 模及扩产 度看， 级与海外相比仍有 大差异。 公司未来是否有更大的投入？ 答：目前碳化硅以 6 吋为主，公司已具备 大的扩产弹性。公司一方 紧密关注客户端的 求变化，同时关注材料供应端特别是 底材料的价格，根据 两个 度来 判碳化硅大模放 的时 点，公司对于第三代也有明确的 划与布局。 十四：公司碳化硅 6 吋线相比新 入 来 ，是否具有成本优势？ 答：我们的成本优势体现在两个方 ：其一，初始投 比新入 具有优势，只 买专有 备，其他机台与 6 吋硅基产线共用；其二， 目前 为庞大的硅基生产线共线 ，
--	--

	碳化硅与硅基共同分摊成本，具有 大的成本优势。 十五：参 海外厂商布局，依托原先客户积累深圳产线度是否会更快？ 答：公司深圳 12 吋产线 分工 基于现有 8 吋特 工 平台做技术 代和延伸，研发团队 已围 12 吋产线开展工 的产品 及 研工作；同时，基于 划的工 平台，定向引入产品团 ，并 或参 产品公司， 一步做外延式发展及布局。 深圳 12 吋产线 划 2024 年底实现 线，2025 年产 爬坡，与市场上 周期相吻合， 将 一步助推上 的 度。 十六： 公司如何看待第三代半导体市场关注度 但盈利 力弱的现 呢？ 答：从目前 业实 发展看，第三代半导体的盈利 力不如传 硅基产品，但第三代半导体的研发必 做，因为 是未来技术发展的 势。未来在电动 800V 平台中，碳化硅也会 渐取代 IGBT。公司持 产品前瞻性研发布局，加产品 代、技术 代的 程， 一步加码第三代半导体的布局。 十七： 公司库存情况？如何 估全年 产减值？ 答：公司三季度库存略有上升，如把原材料撇掉，在制品和产成品的库存在 2 个月左右，处于合理 围。公司按照库有固定比例 提 产减值。 十八： 庆 12 吋产线的产品 构及应用 构？ 答：公司 庆 12 吋产线 划产品是功率器件，包括 MOSFET
--	--

	和 IGBT，客户主 在工控、新 源、汽 电子等 端 域。 十九： 碳化硅目前产 及产品 构？ 答：公司碳化硅产品 2023 年年底产 到 2500 片/月，碳化硅 MOS 产品在碳化硅功率器件 售中的比例提升 50% 以上。 二十： 公司 2023 年毛利率下 的主 原因？ 答：主 来 市场下 带来的价格压力。 二十一： 目前 业是否在底 段？四季度价格变化情况？ 答：因为目前市场 求没有明显回暖， 业仍在底 段，我们 为 2024 年会出现一定的复 。同时，库存减少对客户 单有拉动作用，四季度价格方 基本企稳。 二十二：可否介 下掩模业务？ 答：公司掩模产 目前 3000 片/月，掩模业务已服务国内各主 FAB 线及众多 IC 公司。 端掩模 目已在建 中，一期 划产 1000 片/月， 在 2024 年可提供 40nm 及以上线宽的掩模代工服务。目前 目 展符合 期。
件清单（如有）	无
日期	2023 年 10 月