**证券代码：688711 证券简称：宏微科技**

**江苏宏微科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**编号：2021-002**

|  |  |
| --- | --- |
| **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□电话会议  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 详见附件 |
| **会议地点** | 公司四楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书：丁子文、证券事务代表：戴超原 |
| **交流时间** | 1.2021年11月2日14:00-16:00  2.2021年12月5日14:00-16:00  3.2021年12月30日14:00-16:00 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 问：公司三季度环比毛利率下降的原因？  答：公司下半年开始代工芯片成本上涨，导致成本增加，毛利率下降，公司新产线预计年底部分投产，自动化率、产品良率都有改善，对提升毛利率会有积极的影响，同时公司将积极与上游芯片代工厂保持密切联系，降低采购成本，保证公司毛利率维持在稳定水平。  问：公司产品价格明年是否会上涨？  答：公司会积极做好客户的服务工作，不断提高自研芯片占比，降低产品成本，公司所有产品在出货中也会评估其毛利水平，同时如个别产品出现毛利率偏低的情况，也会主动与客户开展价格协商工作，调整价格。  问：请问目前产能是否受限？  答：目前公司主要产能瓶颈是两个方面，第一是芯片代工的产能，主要依赖几个上游的代工厂及我们开发的第三代工厂，产能目前远远不能满足我们的订单需求，但是随着代工厂产能的爬坡，会有一些缓解，公司也会积极争取份额；公司的封测产能，募投项目已经部分投入生产，预计明年会对产能有良好的促进。  问：未来会不会做IDM。以后是怎么考虑的  答：公司目前不具备IDM实力，未来将主要和代工厂形成战略合作，采用包线的形式保证芯片的产能。  问：碳化硅技术受限于成本，后续的成本下降后会不会成为主流产品  答：碳化硅产品目前已经在特斯拉这样的电动汽车产品中得到了很好的应用，公司目前除了有碳化硅器件的稳定出货，公司还与下游客户共同开发高功率等级的碳化硅器件，大家可以关注后续披露的相关公告。  问：公司是否有储能类产品  答：公司暂时没有储能类功率器件的出货，但是与该类型的公司在积极接触，为他们提供解决方案。  问：之前公司有人才流失，目前有没有好转？  答：公司的人员流动率属于正常水平，但没有出现高管及核心技术人员的流失，公司在上市前已经搭建了员工持股平台，所有的核心技术人员、高级管理人员、技术骨干都参与了。公司上市以来，引进了一些技术和管理类专家，下一步会积极运用好股权激励等管理工具，吸引和留住更多的人才，请关注公司后续公告。  问：请问目前公司的产能利用率  答：目前产能利用情况，老厂已经满产，新厂2021年搭建完成2条生产线并进入生产爬坡状态，明年根据产能需求增加产线。  问：请问目前晶圆加工厂的情况？  答：目前晶圆加工主要两种类型的芯片，IGBT与FRD，其中IGBT海外有一家代工厂，国内有一家常年合作的代工厂，另外我们积极开发第三代工厂，该代工厂2021年四季度起陆续有产出，明年将放量；FRD代工稳定。  问：代工价格目前的情况？  答：公司与代工厂签订的是数量保供协议，价格由代工厂调整后发给公司确认，目前价格与市场价格波动一致，考虑长期合作稳定，代工厂会给予大客户一定程度的优惠。  问：三个代工厂都做车规级认证了吗？  答：目前国内代工厂8寸线已经完成了车规级认证，12寸正在认证过程中。  问：明年单管的价格是否调整？  答：公司目前单管产品发货量最大的还是光伏领域，考虑光伏领域对器件产品质量要求严苛，我们都是采用最好的品控管理，最优秀的产品工艺，价格我们与客户积极协商，在保证一定利润的前提下，优先保证一定的市场占有率，产品利润未来在达到一定的规模后，会逐步体现。  问：国内光伏客户单管采购是百分之百国产芯片吗？  答：是的，我们的IGBT模块内使用的芯片，均为自研芯片。  问：综合毛利率下降和产品结构有关系吗？  答：今年三季度毛利率水平下降，主要受到原材料价格上涨影响，产品结构调整是长期因素，不会对短期毛利率水平造成影响。  问：光伏订单订单完成率低的原因？  答：光伏下单量暴增，但因为目前的代工产能还远不能达到我们的需求，所以订单完成率较低。目前公司正积极与代工厂沟通，争取更多的份额，满足市场的需求。功率半导体器件是一个长周期产品，光伏产品使用期限超过8年，相信公司未来会不断提高技术水平，待代工供需平衡后，保持竞争力的同时满足客户的订单交付。  问：现在研发人员大概有多少人？  答：截止到9月30日，我们有80多人，明年预计还会增加到120人左右。  问：华为与公司的合作模式，收入有没有量级的指引？  答：公司与华为就光伏逆变器单管产品进行合作，目前给予的订单比较饱满，但是考虑目前供应链紧张问题，具体金额请关注公司定期报告。  问：其他产品会不会给华为让路？  答：公司目前占比最高的还是工控产品，我们在保证原有客户需求的基础上，新增部分会在重点领域给与支持。  问：目前的FAB代工产能有没有达成协议？  答：目前年底，各家代工FAB需求旺盛，我们积极与他们合作，协议情况可以关注公司后续披露的公告。  问：华为给到供应商的毛利率情况？  答：目前我们和华为公司的合作还在爬坡阶段，毛利率情况还不稳定，不具备参考价值，请关注公司后续披露的相关信息。  问：怎么看碳化硅市场？  答：碳化硅是未来重要的一个方向，材料特性决定了它可以很好地应用在新能源及电动汽车领域，但是目前成本较高，替换还有一定的周期，是我们未来发展的重点领域之一。  问：如何保证核心技术人员的稳定性？  答：公司在上市前已经搭建了持股平台，后续也将优化员工的收入结构，提高福利待遇。 |
| **附件清单（如有）** | 来访人员清单 |
| **时间** | 2021年12月8日 |

附件：2021年11月2日参会人员清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **单位** | **姓名** |
| 1 | 贝莱德基金 | 邹江瑜 |
| 2 | 广州市好投投资管理有限公司 | 李敏勇 |
| 3 | 季志睿 |
| 4 | 中银国际证券 | 王达婷 |
| 5 | 方正证券 | 吴文吉 |
| 6 | 首创证券 | 何立中 |
| 7 | 韩杨 |
| 8 | 瀚川资产 | 张诗阳 |
| 9 | 汇利资产 | 余芃 |
| 10 | 中金公司 | 江磊 |
| 11 | 张怡康 |
| 12 | 胡炯益 |
| 13 | 遵道资管 | 杨增飞 |
| 14 | 拓璞基金 | 邹臣 |
| 15 | 华安证券 | 刘体劲 |
| 16 | 华泰证券 | 王志杰 |
| 17 | 浙商证券 | 蒋鹏 |
| 18 | 长江证券 | 冯源 |
| 19 | 苗耀辉 |

附件：2021年11月25日参会人员清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **单位** | **姓名** |
| 1 | 富瑞金融集团 | 刘亨利 |
| 2 | 中欧瑞博 | 郭朝峰 |
| 3 | 鲸域资产 | 虞峥 |
| 4 | 敦和资管 | 李乾 |
| 5 | 世诚投资 | 陈之璩 |
| 6 | 国泰君安 | 郭航 |
| 7 | 范明 |
| 8 | 东方基金 | 梁忻 |
| 9 | 汐泰投资 | 李佳星 |
| 10 | 德邦基金管理有限公司 | 杜彩雯 |
| 11 | 国海证券资管 | 刘航 |
| 12 | 招银理财 | 朱壮明 |
| 13 | 西部证券 | 吴姣晨 |
| 14 | 贺茂飞 |
| 15 | 浙江旌安投资管理有限公司 | 曾少聪 |
| 16 | 前海联合基金 | 张磊 |
| 17 | 彤源投资 | 陆凤鸣 |
| 18 | 华润元大基金 | 苏展 |
| 19 | 东海证券 | 张昊 |
| 20 | 卓楸也 |
| 21 | 席红辉 |
| 22 | 易尚 |
| 23 | 国寿安保基金 | 刘兵 |

附件：2021年11月30日参会人员清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **单位** | **姓名** |
| 1 | 开源证券 | 盛晓君 |
| 3 | 上海证券有限责任公司 | 袁威津 |
| 4 | 开源证券 | 刘翔 |