证券代码：688728 证券简称：格科微

**格科微有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2022-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （电话调研） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 见附件 |
| 时间 | 2022-3-1 16:00-17:00 特定对象调研2022-3-3 10:00-11:00 特定对象调研2022-3-3 14:30-15:30 电话调研2022-3-4 14:00-15:00 特定对象调研2022-3-4 15:15-16:00 电话调研2022-3-7 15:00-16:00 电话调研2022-3-10 14:00-15:00 电话调研2022-3-11 10:30-11:30 电话调研2022-3-14 14:00-15:00 电话调研2022-3-15 10:00-11:00 电话调研 |
| 地点 | / |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书兼财务总监 郭修赟  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **Q1:请问公司近期自愿性公告披露进场的ASML光刻机，是全新还是二手产品？** 答：公司12英寸CIS集成电路特色工艺研发与产业化项目进展顺利，ASML光刻机等部分设备已如期进场，采用的为全新设备。**Q2: 公司拟采用的Fab-lite模式与IDM有何区别？**答：IDM指的是Integrated Device Manufacturer，垂垂直整合制造模式，即厂商拥有自有品牌，并涵盖集成电路设计、晶圆加工及封装和测试等各业务环节，形成一体化的完整运作模式。而公司实行的Fab-lite为轻晶圆厂的集成电路企业经营模式，是介于 Fabless 模式与 IDM模式之间的经营模式，即在晶圆制造、封装及测试环节采用自行建厂和委外加工相结合的方式，而部分产品独有的特殊工艺则由企业自主完成。Fab-lite模式的优势在于公司能够以相对IDM更小的投入，有力保障 12 英寸 BSI 晶圆的产能供应，实现对关键制造环节的自主可控，在产业链协同、产品交付等多方面提升公司的市场地位；同时，缩短公司在高阶产品上的工艺研发时间，提升公司的研发效率，快速响应市场需求。**Q3：公司如何看待2M、5M等产品发展？** 答：2M、5M是公司传统优势产品，目前订单饱满、出货量稳定，并与国内外多家手机品牌客户合作顺利。**Q4：公司目前主要客户有哪些？** 答：公司凭借突出的差异化竞争优势及深厚的行业积累，与三星、小米、OPPO、vivo、传音、诺基亚、联想、HP、TCL、小天才等国内外主流品牌客户建立了稳定的合作关系，形成了宝贵的客户资源库。**Q5: 公司产品主要用于手机前摄还是后摄？** 答：公司产品在前后摄均有使用，主要依据是客户的具体需求。**Q6: 公司除了2M和5M像素手机产品外，其他产品发展如何？** 答：在手机应用领域，经过公司大力推进供应链国产化替代，800万像素产品已转移至国内供应链并迅速量产，目前已广泛应用于国内外多家知名手机品牌客户；1,600万像素产品已通过手机品牌客户验证，2022年下半年有望取得客户订单；3,200万及以上像素产品已进入工程样片内部评估阶段。**Q7：公司在非手机CIS领域目前发展情况如何？**答：非手机CIS主要包括车载、安防、PC、智能设备等，在技术上，公司100-800万像素产品线均已齐全，部分车载条线下有竞争力的产品计划今年进行车规认证。**Q8：公司显示驱动业务进展如何？** 答：LCD以及HD和FHD的TDDI产品发展迅速，已获得多家知名手机品牌客户订单，占收入比重稳步上升；AMOLED产品研发进展顺利。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2022-3-31 |

附件：参会名单

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | **机构名称** | 序号 | **机构名称** |
| 1 | 银华基金 | 12 | 原点投资 |
| 2 | 华夏基金 | 13 | 招商基金 |
| 3 | 鹏华基金 | 14 | 瑞银证券 |
| 4 | 千禧资本 | 15 | 中金证券 |
| 5 | 爵铭投资 | 16 | 大成基金 |
| 6 | 招银国际 | 17 | 瑞穗证券 |
| 7 | 国金证券 | 18 | 招商证券 |
| 8 | 天隼投资 | 19 | 浙商证券 |
| 9 | 永赢基金 | 20 | 龙龟投资 |
| 10 | 固禾资产 | 21 | 东证期货 |
| 11 | 明河投资 |  |  |