证券代码： 688002 证券简称：睿创微纳

**烟台睿创微纳技术股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2023-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 参与公司2022年度业绩暨现金分红说明会的投资者 |
| **时间** | 2023年05月17日(星期三)上午10:00-11:30 |
| **地点** | 上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com/） |
| **上市公司参加人员姓名** | 公司董事长兼总经理马宏先生；独立董事邵怀宗先生；董事会秘书黄艳女士；财务总监高飞先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **主持人开场致辞**   **主持人：**尊敬的各位投资者、分析师朋友们，大家下午好！欢迎参加烟台睿创微纳技术股份有限公司2022年度业绩暨现金分红说明会，我是公司董事会秘书黄艳。  首先，非常感谢上海证券交易所、上证路演中心，为公司召开业绩说明会提供支持指导，也非常感谢各位投资者朋友关心、支持公司的发展，参与本次业绩说明会。今天，我们将通过网络互动的方式与广大投资者进行深入交流，增进投资者对公司的了解，及时传递公司的投资价值，并期待在今后的发展中，得到各位一如既往的支持。睿创微纳将持续努力以优异的成绩回报股东和广大投资者的厚爱。  下面请允许我介绍出席本次说明会的公司管理层，他们分别是：  1、睿创微纳董事长兼总经理 马宏博士；  2、财务总监 高飞先生；  3、独立董事 邵怀宗博士。  独立董事邵怀宗博士因个人工作安排无法到现场参会，邵怀宗博  士将在网络文字互动问答环节与各位投资者进行交流。   1. **董事长、总经理马宏先生致辞** 2. **董事会秘书黄艳女士介绍公司2022年度业绩暨现金分红情况** 3. **视频回复预征集问题**   **主持人：**下面我们就此次业绩说明会发布临时公告后所征集到的、比较集中和有代表性的投资者问题进行解答。  **主持人：问题1，公司在红外领域的研发进展？请马宏博士回答下这个问题。**  **马宏博士答：**在非制冷红外芯片领域，公司目前技术已处于国内领先，国际先进的水平。2022年，公司持续拓展8μm、10μm、12μm系列产品集，满足不同领域客户的市场需求，并拓展开发高灵敏度2560×2048超大面阵产品；优化提升12μm系列产品，实现高性能、长寿命、小型化目标。持续优化陶瓷封装和晶圆级封装技术，拓展产品封装路线及工艺，布局车载领域，提升封装寿命及可靠性，满足市场对热成像探测器的成本和性能要求。短波红外产品方面，研制了15μm640×512InGaAs探测器产品，基于该探测器研制并发布了短波红外机芯组件产品，短波红外在光伏检测、半导体检测、空间通信、视觉增强等多领域具备应用场景。自此，公司完成了短波、中波、长波红外技术的全面布局。在ASIC芯片方面，研制了第二代红外图像处理芯片，在图像质量、接口类型、功耗、SDK完备性等方面都有较大幅度的提升，目前已开始量产。同时，公司持续完善红外终端产品线，户外、工业、视觉、车载等众多终端应用产品矩阵日益丰富，推动了红外技术在各行业的应用，也为公司的市场开拓和营收增长贡献了力量。  **主持人：**谢谢马博的回答！  **主持人：问题2，请介绍下公司海外业务的增长情况？下面由我来回答下这个问题。**  **黄艳女士答：** 2022年，公司红外探测器、机芯模组、不同领域的应用终端，包括户外、工业测温等产品线陆续出海，在海外市场的销售收入保持快速增长态势，实现境外主营业务收入13.28亿元，较上年同期增长78.47%，占当期主营业务收入的50.97%。  经过多年的耕耘，凭借先进的红外热成像技术和产品质量，公司产品的市场占有率和品牌国际知名度，用户认可度持续不断提高，销售网络和销售区域进一步拓宽。  海外市场是公司业务发展很重要的一个市场，近年来随着公司各条产品线逐渐销往海外，海外业务收入规模快速增长，到2022年，海外销售收入占公司整体收入的比重已超过一半。近年海外局势动荡，经济环境多变，我们所面对的市场也日益复杂，海外市场机遇与挑战并存，公司将继续做好产品，做好服务，力争海外业务持续稳步增长。  **主持人：问题3，公司2022年毛利率下滑的原因是什么？请财务总监高飞先生回答这个问题。**  **高飞先生答：**公司毛利率受产品结构变化、市场竞争加剧等多重因素影响而下降。2022年，公司主营业务毛利率为46.93%，较上年同期下降11.52个百分点。分产品主营业务看，2022年红外热成像业务毛利率50.46%，较上年同期减少了8.3个百分点，主要原因有二：一是毛利率相对较低的整机业务占比提升，二是部分民品领域竞争激烈，毛利率相对不高；微波射频业务2022年增长较快，收入占比提升较多，但因目前主要对外出售的是T/R组件产品，毛利率相对较低，也带来了整体毛利率的降低。公司将持续提升产品在市场端的竞争力，同时在技术、工艺等各环节加强成本管控，保证公司良好的盈利能力。  **主持人：**谢谢高总的回答！  **主持人：问题4，请问公司在汽车领域的进展如何？下面由我回答这个问题。**  **黄艳女士答：**睿创微纳深耕车载红外热成像领域多年，是国内汽车红外市场的先行者，多年来积极推动红外热成像在汽车行业的应用。在车载红外领域，公司不断突破：发布全球首款8μm 1920×1080红外热成像芯片、国内首款通过AEC-Q100车规级认证红外热成像芯片、通过IATF16949体系认证、参与汽车红外热成像系统国家标准的起草。公司车载感知产品目前涵盖单红外、双光融合、双红外等类型，分辨率做到256、384、640、1280及1920全覆盖；结合覆盖多地域、多季节、多场景的大量红外数据集，自研红外感知AI算法，将广泛满足汽车智能驾驶、自动驾驶、智能座舱等领域的应用需求。车载红外领域，公司获得了包括比亚迪、滴滴在内的多家企业定点项目；和图森未来、智加科技等知名自动驾驶公司构建深入合作关系。此外，公司深入布局微波激光等多维感知领域，已启动系列化激光雷达产品的研制，公司将围绕智能驾驶、自动驾驶领域的主要传感器，在产品端和市场端持续深耕和拓展。  **主持人：问题5，请解读下公司在微波领域的进展？下面有请马宏博士回答这个问题。**  **马宏博士答：**2022年公司微波射频业务实现营业收入3.5亿元，同比大幅增长，营收占比已超过10%。在微波领域，公司以T/R组件、相控阵子系统及雷达整机切入微波领域，同时在底层的微波半导体方面持续建设核心竞争力。基于上述布局思路，公司于2018年设立全资子公司成都英飞睿，涉足相控阵天线子系统及地面监视雷达整机等微波业务；于2021年收购无锡华测56.253%的股权，布局T/R组件业务。上述两步为公司在微波领域的业务打开了发展通道，获得了宝贵的资质，凝聚了技术团队，并为微波半导体业务的展开和发展构筑了牵引力和推动力；2022年公司分别组建了MMIC技术和产品研发团队以及硅基毫米波芯片团队。2022年，成都英飞睿及无锡华测继续稳步推进模块、组件、整机业务，研发成果和市场开拓均取得了显著进展；同时，公司着重建设微波半导体团队和业务能力，重点打造化合物半导体单片微波芯片和硅基毫米波芯片核心技术和拳头产品，2022年公司还中标了发改委某射频芯片项目，切入国家卫星通信领域。微波方向是公司的第二条赛道，经过近年的发展，不管是产业链布局，还是技术研发能力，还是销售规模，目前都取得了显著的成绩。整体进展符合公司的战略规划，我们希望不久的将来，微波方向能成为公司业务的重点支撑点。  **主持人：**谢谢马博的回答！  **主持人：问题6，公司在工业民品领域的布局和进展？这个问题由我来回答。**  **黄艳女士答：** 2022年，公司以持续打造多光谱探测与感知全产业链为方向，目前已完成从短波红外、中波红外、长波红外、微波雷达、激光测距等多种感知与探测技术布局，不断推出满足各类集成应用和场景应用的多光谱智能光电产品解决方案。面向消费电子、医疗健康、智能家居、无人机、畜牧养殖、新能源、智能汽车、安防监控、工业检测、警用执法等行业市场，与各行业客户建立全面合作关系，积极开拓全球市场营销网络。  红外测温与多维感知应用已逐渐渗透到不同的行业领域，随着技术成熟度越来越高，产品成本越来越低，我们相信将有更多的应用需求出现，我们也会一如既往提升技术，做好产品和服务，以充足的准备迎接市场。  **主持人：**下面接入投资者电话并解答问题，请工作人员操作接入。  **提问1：请问公司资产减值损失较去年同期有较大增长的原因？**  **主持人：**感谢投资者的提问，下面有请财务总监高飞先生回答这个问题。  **高飞先生答：**2022年度公司合并报表确认资产减值损失-7,797.43万元,主要原因有：公司为适应之前市场需求，开发了一系列红外测温产品，随着国家政策调整，该类产品市场需求急速变化减少，需要对其原材料、半成品和产成品计提较大额的存货跌价准备；部分存货因市场需求变化、质量风险等原因计提跌价准备。  **主持人：**谢谢高总的回答！    **提问2：公司在特种装备领域的经营情况如何？**  **主持人：**感谢这位投资者的提问，这个问题有请马宏博士来回答。  **马宏博士答：**红外特种装备业务由于多重因素，交付进度受到影响，部分项目出现订单下发或交付推迟，致使2022年前三季度收入确认较上年同期大幅下滑。第四季度部分既有项目进入批量交付且订单需求持续到2023年；多款重点项目进入批产准备，第四季度完成首批交付，2023年转入正式批产阶段。虽然客户采购计划的变动导致2022年特种装备收入下滑，但从2022年第四季度起，采购已逐步回归正常。2022年，公司多个项目参与客户竞标，研发实力日益提升，项目储备愈加丰富。微波射频业务领域，无锡华测在公司的带领和管理下，业务快速恢复，产能持续提升，圆满完成了全年研发和T/R组件生产交付任务。  **主持人：**各位投资者，今天的视频交流环节到此结束，感谢各位投资者参与此次视频会议并积极提问，下面让我们进入网络文字互动问答环节。   1. **网络文字互动问答环节**   **提问1：请问，贵司的“猎鹰”ASIC处理器芯片研发进展情况？谢谢！**  **黄艳女士答：**您好，公司的ASIC处理器芯片已批量生产，应用于公司部分红外产品。  **提问2：请问2022年全年收入是多少，和2021年同比增长或下降情况如何？**  **邵怀宗博士答：**您好，公司2022年度实现营业收入264,588.78万元，较上年同期增长48.62%。感谢您的关注！  **提问3：睿创微纳在高速成长，未来前景如何？**  **邵怀宗博士答：**您好！公司已形成红外业务为主，微波、激光等多维感知领域逐步突破的新格局，有力支撑了公司持续快速发展。公司产品广泛应用于夜视观察、人工智能、机器视觉、自动驾驶、无人机载荷、智慧工业、安消防、物联网、医疗等领域。行业处于新兴民用领域需求快速增长，国产化替代逐步提升的发展阶段，未来前景较好。感谢您的关注！  **提问4：请问总经理，如何看待2022年的市值表现？在管理层看来，公司股价与管理层绩效有关系吗？谢谢！**  **马宏博士答：**您好，公司的市值受宏观经济环境、大盘走势、市场情绪等多种因素影响。公司管理层一贯重视投资者的合法权益，重视股东的利益。公司将立足自身实际情况，持续不断提升研发生产能力、提升经营管理水平、强化风险管理能力，致力于通过高质量发展提升公司长期投资价值，以良好的业绩回报股东。感谢您的关注！  **提问5：从2022年经营情况看，今年有哪些项目可以贡献收入和利润？**  **邵怀宗博士答：**您好！公司在2022年继续围绕红外、微波、激光等多维感知领域布局，研发成果显著，营业收入增长较快。2023年一季度，公司营业收入较上年同期增长 34,476 万元，增幅为 77.45%，其中红外热成像业务增长 26,162 万元，增幅为 67.31%；微波射频业务增长 5,826 万元，增幅为 111.83%。公司是研发驱动型企业，持续的研发投入为公司构筑发展的技术优势，技术优势转化为市场优势，为公司的稳步成长奠定坚实基础。感谢您的关注！  **主持人：**今天由于时间关系，我们的会议即将结束，各位投资者如果还有进一步的问题，会后可以通过投资者关系邮箱等渠道和我们做更深入的交流。非常感谢各位投资者参与此次会议并积极提问，最后衷心祝愿大家工作顺利，生活愉快！今天的会议到此结束，谢谢大家！ |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年5月17日 |