**证券代码：688047 证券简称：龙芯中科**

**龙芯中科技术股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称 | 国寿资产、华泰证券、华鑫证券、富达基金、国信证券 |
| 时间 | 2023年9月4日 |
| 地点 | 北京市海淀区中关村环保科技示范园龙芯产业园2号楼 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书-李晓钰、证券事务代表-李琳 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、龙芯提到的在2025年在开放市场中的营收占比要至少达到30%，这是基于公司有一定的测算，还是公司的目标？公司在开放市场中重点布局的领域有哪些，以及产品情况？**  到2025年开放市场的营收占公司营收比达到30%是公司转型发展的目标。从政策性市场走向充分竞争的开放市场的转型。  在开放市场中的布局一方面是平台和产业生态建设，体现为通用CPU芯片性价比的提高和软件生态的完善，另一方面就是要聚焦几个细分领域，面向开放市场进行重点突破。基于公司目前已经有的技术和市场积累，要选择突破口实现快速发展，公司重点布局发展的领域有行业终端、存储服务器、五金电子、打印机等领域，这些领域的应用相对比较固定或者单一，相对容易形成突破点。在这些领域通过解决方案带动，形成龙芯产品在开放市场中具有竞争力的性价比优势。  关于产品情况，目前最新的芯片是3A6000。龙芯公司将在2023年四季度召开3A6000产品发布会，届时整机企业也会同步推出搭载3A6000的PC。这款芯片性能高，本身的竞争力是足够强的。  后续的芯片产品研发，我们有个“三剑客”计划，包括3A6000在内，分别在服务器、PC、云终端推出具有性价比优势的产品。一方面继续专注于通用处理器性能的提升，比如互连、主频等等；另一方面在特定的应用领域下功夫，比如打印模块、工业接口等等。同时基于我们多年自主研发积攒下来的IP“攒”芯片。龙芯已经积累了上百个自主的IP，产品成本和迭代更新上会更具有优势。  软件生态方面，目前我们已经解决了大部分的基础软件工作，还有大量的应用软件的需求，还需要在持续完善软件生态上投入更多资源。  **2、预计3A6000比5A5000的价格会有多大的提升？**  3A6000与3A5000相比，在相同工艺下单线程性能提升60%以上，全芯片多线程性能成倍提升，但硅片面积缩小，因此性价比成倍提升。  **3、我们在教育信息化国产替代市场能占到多少份额？**  目前几家国产CPU中，龙芯在教育领域是做得比较早比较深入的。龙芯重视教育领域跟我们的目标和使命是相关的。教育领域不只是销售芯片，还有要课程、教材等的配套，以及人才培养这方面的工作。  教育领域其实更多的体现为解决方案，比如电子教室，以及配套的教材课程等。如中小学计算机课程中，在江苏、浙江已经有龙芯相关的信息化教材。在高校的计算机专业中，龙芯也在做专业课的配套实验箱与教材，联合高校进行基于龙架构的计算机核心课程的开发，包括组成原理、计算机体系结构、操作系统、编译技术、嵌入式技术等。我们正在推出一个课程，基于龙架构，从源代码开始，用自主指令系统、自主IP核，全自主的EDA工具，把整个芯片设计完成，还能在自主的工艺上进行流片。  最近几年的暑假我们都在计算机教指委的指导下举办了计算机系统能力暑期师资培训，也就是导教班。胡老师每年都抽出时间在导教班教学，今年暑假，基于龙架构同时举办了4门课程的培训，包括组成原理、体系结构、操作系统、编译，有来自70多所高校的140余名教师参加了系列培训。我们希望能为国家培养更多的自主计算机信息技术的人才。  **4、服务器业务主要体现在我们收入的哪个板块上，以及目前出货更多的产品是什么？公司后续业绩的增长点是不是可能在服务器领域更多一些？**  服务器产品在解决方案业务和信息化芯片业务中都有体现，上半年主要体现在解决方案业务中。目前服务器产品中出货较多的是3C5000。服务器业务确实是公司增量业务，市场空间也比较大，而且随着6000系列的研发，服务器产品的性价比将快速提升，我们对这块业务是比较看好的。  **5、公司整体的毛利率在下降，主要原因是什么？**  主要是因为公司调整市场方针，从政策性市场向开放性市场转型，在开放性市场中主打的是性价比优势，同时通过解决方案带动芯片产品的销售，产品结构发生了较大的变化，导致了整体毛利率的下降。 |