证券代码：688362 证券简称：甬矽电子

**甬矽电子（宁波）股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2025-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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  ☑其他 （电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | ALLIANZ GLOBAL INVESTORS、BOYU CAPITAL INVESTMENT MANAGEMENT CO., LIMITED、COREVIEW CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、DYMON ASIA CAPITAL LTD、FENGHE FUND MANAGEMENT PTE LTD、FOUNTAINCAP RESEARCH & INVESTMENT CO LTD、FULLERTON FUND MANAGEMENT、GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT、GRAND ALLIANCE ASSET MANAGEMENT LIMITED、GREEN COURT CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、MILLENNIUM PARTNERS、NEUBERGER BERMAN ASIA LIMITED、PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED、PLEIAD INVESTMENT ADVISORS LIMITED、POINT72 ASSET MANAGEMENT LP、POLYMER CAPITAL MANAGEMENT (HK) LIMITED、SB SCHONFELD FUND ADVISORS LLC、SUMITOMO MITSUI DS ASSET MANAGEMENT COMPANY LIMITED、UBS O'CONNOR |
| 时间 | 2025年1月 |
| 地点 | 线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书、副总经理李大林先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、目前半导体及封测行业处于什么周期？**  2022年下半年至2023年第三季度，半导体行业处于去库存状态，随着去库存周期结束，2024年许多客户业绩高速增长，公司2024年营收也逐季度增加。目前去库存周期已经结束，处于正常状态，随着AI迅速发展，未来半导体下游应用场景在不断拓宽，对半导体产业链的需求也存在较大的提升空间。  **2、海内外客户结构情况？**  目前公司以国内SoC类客户以及IoT领域的客户为主；海外客户方面，2024年海外客户营收占比提升明显，有两家中国台湾地区头部设计公司已经进入公司主要客户群体。整体而言，随着公司规模不断提升以及先进封装产能的释放，公司有能力、有信心服务好国内SoC客户和全球头部设计公司。  **3、公司目前客户结构是怎样的？**  目前IoT客户占比约60%，PA客户占比约15%，安防类客户占比约15%，运算类和车规类产品及其他产品占比约10%。  **4、Q4营收增长但利润未体现出来的原因？**  公司今年下半年的固定资产新增以及折旧金额有所增加，对毛利率有所影响；相信随着公司营收规模的增长，规模效应逐渐体现，对毛利率及期间费用率均有正向促进。  **5、公司稼动率情况？**  公司稼动率处于相对饱满的状态。一期以成熟封装产品为主，稼动率持续维持高位，二期以先进封装产品为主，产能持续爬坡。  **6、资本开支主要投向封装还是测试？**  公司采取封装驱动测试的策略，为客户提供“Bumping+CP+FC+FT”的一站式大turnkey方案，未来资本开支以封装为主，测试会与封装的投资节奏相匹配。2025年将重点投资先进封装的相关设备。  **7、未来两年的营收预期？**  公司努力达成公司股权激励设置的营收目标。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2025年1月24日 |