# 上海复旦微电子集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

股票名称: 复旦微电

股票代码: 688385

	☑特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活动	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	□其他
参与单位/个人	民生证券、浙商证券、国金证券、中信建投、人保资产、蜂巢基金、 鸿道投资、兴全基金、长信基金、交银基金、博时基金、天弘基金、 森锦投资、上海磐升投资、泓澄投资、上海明河投资、博道基金、易 方达基金、国联安基金、兴业证券、华夏未来资本	
时间	2025年11月6日15:30-16:30	
地点	公司会议室	
公司接待人员	副总经理 俞剑;董事会秘书 郑克振;财务总监 金建卫	

# 投资者关系活动主要内容

## 1、请介绍 2025 年第三季度业绩情况?

答: 2025 年第三季度集团实现营业收入约为 11.86 亿元,较上年同期增加约 33.28%;实现归属于上市公司股东的净利润约为 1.37 亿元,较上年同期增加约 72.69%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约为 1.21 亿元,较上年同期增加约为 59.22%。7至 9 月产品综合毛利率由上年同期的 52.15%升至 61.06%。业绩整体较为稳定。

# 2.2025年1-9月净利润下降的主要原因?

答: 2025年1至9月因存货中部分产品需求不及预期及库龄变长等原因计提存货跌价准备增加;供应链和客户需求发生变化,部分资本化研发项目预计未来无法实现预期经济利益,将开发支出与无形资产撇销或减值;公司确认的集成电路设计企业增值税加计抵减额及政府补助专项验收减少,其他收益下降等,导致归属于上市公司净利润下降。

# 3. 2025 年第三季度毛利率同比提升的原因是否与产品销售价格增长有关?

答:毛利率的提升主要是结构性因素和成本端因素的优化导致。三季度,公司高可靠领域的收入情况较好,带动了毛利率水平的提升。

#### 4. 公司库存的趋势?

答:库存管理是是动态的过程。受益于前期的战略备货,对公司近期应对外部压力提供了支撑。后续,公司会根据市场变动情况,对于部分库存水位较高的成熟产品,加大销售力度;对于需求向好的新产品,会做一定的库存准备。

### 5. 全年存货减值的规模?

答:存货减值将根据后续市场情况,严格遵守企业会计准则的要求进行计量。前三季度,公司的减值准备比较充分。

# 6. 之前可转债项目没有通过和实施,对公司是否有影响? 近期是否有拟再次启动发行可转债或其他的再融资计划?

答:之前的可转债没有通过股东大会,未实施,对公司财务状况、生产经营并不会有重大影响。目前公司经营状况稳健,暂无再融资计划。若有涉及相关事项,公司将严格按照规定履行信息披露义务。

## 7. 公司新管理层上任后,对外沟通有无新的变化?

答:公司管理层高度重视投资者关系,加大与投资者沟通的频率。10月24日,由上海证券报与南方基金共同举办的"向新而行,以质致远"上市公司新质生产力调研行活动成功举行,复旦微电董事长兼总经理张卫率高管团队接待了投资者一行,与投资者座谈交流,认真倾听投资者建议。

### 8. 公司在 FPGA 细分行业领先优势的形成,以及未来如何维持领先优势?

答:公司在 FPGA 领域深耕多年,经历了跟随、并跑,并正在努力向创新发展,开始根据市场需求定义新产品。目前公司 FPAI 异构融合架构芯片集 CPU、FPGA、NPU于一体,正布局算力从 4TOPS 至 128TOPS 的谱系化产品研发,首颗 32TOPS 算力芯片推广进展良好。

## 9. 公司 FPAI 产品为什么先做 32TOPS 的, 而不是其他参数?

答:需求,是对公司研发方向有重要引领作用。我们在最初项目立项时,关注到客户在这方面的需求,为保证导入顺利,先期在32TOPS开展,取得了良好的效果。

### 10. FPGA 在 AI 领域的应用?

答:在 AI 边缘推理基本都需要 FPGA 产品,公司 FPAI 异构产品可以实现数据 AI 推理的 预处理和后处理加速,可应用于例如图像处理、工业控制、智能驾驶等领域。

### 11. FPGA 在通信等传统领域的布局如何?

答: FPGA 在通信等传统领域的应用很广,如客户有此方面需求,公司会积极对接。

### 12. 公司是否有配套 EDA 软件?

答: FPGA 产品的一大特点就是软硬件结合。公司拥有一支经验丰富、能力很强的软件团队。公司在 FPGA 领域具备全流程自主知识产权配套 EDA 工具 Procise<sup>™</sup>,客户应用情况良好。

更多近期调研情况及重复性问题,也可查阅公司于上证 E 互动平台"上市公司发布"栏目刊载的各期《复旦微电投资者关系活动记录表》。

附件清单	无
日期	2025年11月7日