

证券代码：688711

证券简称：宏微科技

转债代码：118040

债券简称：宏微转债

## 江苏宏微科技股份有限公司 2024年4月26日投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	详见附件：参会人员名单
时间	2024年4月26日
地点	江苏宏微科技股份有限公司新竹厂四楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 赵善麒、董事会秘书 丁子文、财务总监 薛红霞
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、2023年经营情况以及24年一季度情况</b> <b>(1) 2023年经营情况</b> 公司2023年营收15.05亿元，同比增长62.48%；归母净利润1.16亿元，同比增长47.63%； 2023年下游细分行业增速情况：工控行业收入增长15%，新能源发电行业增长106%，电动汽车（含充电桩）增长150%。 2023年业绩增长原因主要为2023年新能源汽车，公司给比亚迪直供，另外通过头部Tier1导入广汽埃安、赛力斯等终端客户群体中，获得了非常快速的增长，装车总量突破了40万台；新能源发电及储能业务，单管及大功率模块产品迅速导入；工控业务公司进行了重新梳理，侧重了未来增长比较快速的伺服电机、变频器等领域，取得了稳步的增长。 <b>(2) 2024年第一季度经营情况</b> 2024年第一季度营收2.46亿元，同比下降26%；归母净利润-171.62万元，同比下降106%； 下滑原因主要是因为24年第一季度光伏和电动汽车市场需求

	<p>淡，一季度收入造成影响，大客户在年底已经备好库存，再加上今年春节放假影响，同比造成了下滑。此外，公司整体产能还处在爬坡阶段，设备折旧增加；公司控股子公司芯动能前期投入大，出现短期业务亏损，但宏微本体是盈利的，合并后出现短期亏损。最后，公司仍处在高速发展阶段，相应的管理、销售、财务和研发费用也相对较大，导致公司利润受到短期影响。</p> <p>2024年，公司将持续提升精益化管理，在开源节流的同时，进一步加大降本增效的力度，保持全年毛利稳定。</p> <p><b>2、2023年各块业务的营收占比是怎样的情况？相比22年是怎样的比例变化？24Q1又是怎样的变化情况？</b></p> <p>2023年市场策略是稳定工控的同时，积极开拓新能源领域。2023年，工控营收占比将近40%，新能源发电占比37%，电动汽车占比22%；2024年第一季度，工控占比没有太多变化，电动汽车增长快速，占比约30%；但光伏领域略有下降，主要是行业影响以及大客户备货，4月、5月份订单也比较饱满。从订单情况看，2024年全年预计装车总量可以达到80万台。</p> <p><b>3、从毛利率看，23年毛利提升，主要原因是什么？公司2023年各块业务毛利率是否有差异？同比变化趋势如何？</b></p> <p>2023年综合毛利较2022年增长了1.24%，主要是因为是公司规模增加，其中工控毛利率相对稳定，保持在20%-25%；从23年第三季度电动汽车价格下降，毛利也受到影响；新能源领域的毛利在10%-35%区间。</p> <p>整体来看，公司的毛利率还没有到预期的稳定状态，后续公司会发挥规模效应、加强精细化管理，产能达产后会实现稳定的毛利率情况。</p> <p><b>4、公司产能规划情况、产能稼动率</b></p> <p>(1) 1厂：规划产能450万块/年，目前处于满产状态。</p> <p>(2) 2厂：规划产能480万块/年（5条），23年实际产量超过200万块。</p> <p>(3) 3厂：整体规划超过1000万块/年，其中①自有资金投资240万块/年，②可转债车规线项目投资240万块/年，23年年末投产后已经实现小批量出货，均为IGBT产品。③控股子公司芯动能：研发、生产塑封模块，规划产能720万块/年，23年末投产，24年预计可以产量突破100万块。</p> <p><b>5、2023年公司产品价格变化趋势是怎样的？2024年是否有变化</b></p> <p>(1) 2023年情况：公司将上游芯片代工成本的下降传导至产品</p>
--	---

	<p>进行销售，整体毛利率小幅上涨。</p> <p>(2) 公司应对措施：从产业链看，公司积极关注代工厂材料的成本情况，已和上游代工厂积极磋商，了解价格调整趋势，保证毛利相对稳定。</p> <p><b>6、从库存角度看，公司及下游渠道库存，2023年经历了怎样的一个变化曲线？</b></p> <p>总体来看，下游库存中光伏比较严重，预计24年Q2开始恢复；汽车23年年底有一定库存，Q1基本消耗完，Q2开始提货，工控库存健康。2024年公司会做好库存管控，加大库存周转率，提升资金效率及运营效率，保证毛利。</p> <p><b>7、AI领域对功率半导体拉动情况？是否在有关领域有产品应用？</b></p> <p>(1) AI的发展利好功率半导体行业，如算力、数据中心会使用UPS电源，随着算力规模的增长，电力来源需要靠新能源发电来支撑，而新能源也是公司的主战场，会给增长带来动力。</p> <p>(2) 公司目前已经有产品应用到数据中心电源产品中，国内有3-4家客户，包括A客户。</p> <p><b>8、24年Q1及之后行业景气度变化情况？</b></p> <p>(1) 电动汽车行业：相对乐观，从订单情况，电动汽车预计实现翻倍的增长。SOP的有20-30款产品。</p> <p>(2) 光伏储能行业：正在恢复中，大客户端订单显著增加，预计2024年光伏储能也会有增加。</p> <p>(3) 工控行业：是公司的基本盘，公司稳步发展。</p> <p><b>9、订单情况？订单可见度多久？</b></p> <p>目前可见的客户订单在一个季度左右，光伏和电动汽车比较明晰，工控的订单可见度在1个月左右，相对短线一点。</p> <p><b>10、Q2是否是订单的明显拐点？</b></p> <p>Q2比Q1会有明显增长，24年Q2希望能够追赶23年Q2，但也有一定挑战。</p> <p><b>11、电动汽车方面，其他友商的放量节奏也比较快，如何看待未来的电动汽车的竞争情况？以及出海情况？</b></p> <p>(1) 公司直供比亚迪，部分产品可以国产替代；另外公司通过Tier1导入的客户，主要是定制化产品，如物流车近十几万量，乘用车数量达二十多万辆。后续随着和大客户的绑定，定制化、系列化等能够增加公司的竞争力，</p> <p>(2) 出海情况：有通过Tier1供应客户给欧洲市场配套。</p> <p><b>12、2024年Q1光伏细分产品的情况。</b></p>
--	---

	<p>(1) 光伏模块 2023 年出货量超过 150 万块。2024 年模块向大功率方向发展。其次，2023 年以分布式为主，2024 年以商用及集中式地面电站为主，目前有几款产品已经在推向市场过程。</p> <p>(2) 单管从 24 年 Q1 看有所下降，主要原因是分布式光伏市场萎缩。</p> <p><b>13、芯动能的客户类型，以及未来的应用领域增长预期？</b></p> <p>芯动能的产品主要有双面散热和单面散热，其中双面散热技术难度大，目前有极少数产品已形成规模化生产。目前建设产能 10 万只/月，已爬坡至 6 万只，到下半年产能建设将达 20 万只/月，预计 2024 年底全年交付超过 100 万只。此外，芯动能也在积极开发单面散热 DCM 的封装，该封装形式主要用于碳化硅，所以相应地碳化硅模块比重也在不断增加。</p> <p><b>14、今年公司人员、费用投入趋势</b></p> <p>因大功率模块对封装、芯片技术要求高，前期投入增加，包括研发工程师、AE 投入较大。</p> <p><b>15、光伏出货中模块单管占比比较</b></p> <p>随着集中式及地面电站的需求增大，大功率模块数量会相应增长。</p> <p><b>16、公司分行业的价格压力</b></p> <p>首先，工控和光伏降价幅度较小。电动汽车的价格难以预测，预计今年的电动汽车价格还需下降。</p> <p>应对措施：2024 年将持续提升精益化管理，在开源节流的同时，进一步加大降本增效的力度，保持全年毛利稳定。</p> <p><b>17、24 年 Q1 存货小幅上涨，Q2 库存否会下降？</b></p> <p>(1) 库存上涨原因主要是市场需求下降，其次公司希望和代工厂稳定合作，持续流片，所以导致库存增加。</p> <p>(2) 总体来看，随着营销规模扩大，库存会逐渐减少。公司有信心把库存保持在合理水平。</p> <p><b>18、2024 年扩产计划？</b></p> <p>2024 年的扩产进度取决于销售订单增长情况，目前在有计划地进行中，一方面，需要充分提高产能稼动率。另一方面，需要根据客户需求，有序扩产。</p> <p><b>19、下半年光伏价格的趋势，上游成本是否体现到毛利率中？</b></p> <p>(1) 目前 4 月份光伏模块订单显著增加，价格比较平稳，没有大幅度的调整，预计 2024 年光伏整体装机量会增加。</p> <p>(2) 下半年光伏模块价格很难预测，主要是市场和客户的需求决定的。</p>
--	--

	<p>(3) 应对措施：加快新品研发，内部精益化管理，加强成本和质量端管理。</p> <p><b>20、今年整体的费用情况如何，费用率与一季度相比能否有所改善？</b></p> <p>今年一季度费用增长较大，后续公司会严控管理费用、销售费用和财务费用，但研发端公司会加大投入。</p> <p><b>21、一季度环比四季度，成本端有怎样的优化过程，包括晶圆厂的降价？</b></p> <p>(1) 晶圆厂降价情况：去年 Q3 晶圆厂开始降价，Q4 未出现降价。</p> <p>(2) 成本端的优化：目前扩大营销规模，产能扩充阶段，设备折旧对成本端也有一定的压力。</p> <p><b>22、随着 SiC 塑封模块稼动率提升，客户是选择灌封还是塑封的形式？</b></p> <p>灌封形式在兼容客户原有设计、减小客户系统开发成本方面有一定优势，塑封形式在可靠性、规模化生产成本方面有一定的优势。客户端结合实际应用场景，选择两种封装形式的都普遍存在。</p>
附件清单（如有）	参会人员清单

## 附件：参会人员名单

序号	姓名	机构
1	张鸿运	仁桥（北京）资产管理有限公司
2	徐博	大家资产管理有限责任公司
3	陆伟成	诺安基金管理有限公司
4	孙碧莹	鹏扬基金管理有限公司
5	会议助理林曼莎	进门财经
6	路演	景顺长城基金管理有限公司
7	王蒙	明河投资
8	嘉宾	宏微科技
9	叶达	中信证券
10	陈旭东	华泰证券
11	黄资闵	摩根大通证券
12	吴姣晨	财通电子
13	郭春杏	华泰证券
14	颜孝坤	浙江龙航资产管理有限公司
15	吴心怡	华宝基金管理有限公司
16	周烨	太平资产
17	董经纬	东海证券
18	游凡	中泰证券研究所
19	137***6576	
20	沈维	太平洋保险资产
21	王芳	中泰证券研究所
22	黄佳琦	浦银国际
23	马智焱	浦银国际
24	高力洋	国海证券股份有限公司
25	李东	中华联合保险
26	高翔	浦银安盛基金管理有限公司
27	闫慧辰	红杉
28	高丽	
29	余高	瓴仁投资
30	谢泽林	嘉实基金管理有限公司
31	杜威	西部证券自营
32	陈晓晨	国融基金管理有限公司
33	张杰	中欧基金管理有限公司
34	湛薇	招商证券
35	黄婷	上汽顺臻（上海）资产管理有限公司
36	沈岱	浦银国际
37	叶子	国信证券
38	王晔	国联证券
39	张宇	华泰证券
40	周宗舟	汇丰晋信基金管理有限公司
41	胡雯矜	
42	李宜泽	博时基金管理有限公司
43	张一豪	中欧基金管理有限公司
44	申浩然	方正证券
45	何锐	华杉投资
46	李凡	汇丰晋信基金管理有限公司
47	张琛	华泰紫金
48	实习生	青骊投资管理（上海）有限公司

49	王涛	安信基金管理有限责任公司
50	刘扬	创金合信基金管理有限公司
51	孙晨滢	Point72
52	王俊之	浙商证券
53	秦健丽	青岛朋元资产管理有限公司
54	王俊之	浙商证券
55	张景鹏	金信基金
56	魏延军	上海沃胜资产管理有限公司