

华润微电子有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年 8 月)

证券简称：华润微

证券代码：688396

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（请文字说明其他活动内容）		
参与单位名称	8 月 29 日 国信证券 国海证券 东方证券 华福证券 中原证券 诚通证券 招商证券 财通证券 中邮证券 华芯投资 西部证券 兴业证券 天惠投资 中信证券资产 长城基金 华创证券 太平基金 兰馨亚洲投资 耕霖投资 深圳丞毅投资 尚诚资产 冯源私募 申万宏源证券 汇丰前海证券 国泰海通证券 上海证券 瑞银证券 东海证券 光大证券 汇丰晋信基金 信泰人寿保险 广州市航长投资 华源证券 华泰证券 广发证券 上海尚颀投资 方正富邦基金 湖南壹叁叁基金 上海冰河资产 北京星允投资 上海匀升投资 广东润达私募 江苏天骏投资 圆方资本 中信建投证券 摩根大通证券 国联民生证券 摩根士丹利 花旗环球金融 中国国际金融 野村东方国际证券 高盛(亚洲)证券 中信保诚基金 北京建谊投资发展 浦银国际 国元证券 中国银河证券 吕梁小金地资产 深圳市中金岭南期货 上海毅远私募基金 北京中泽控股集团 苏州永鑫方舟股权投资 上海行知创业投资 广西赢舟咨询服务 上海荣晟私募基金 云南约牛证券投资		

	路博迈集团 上海证券资产 上海洛书投资 玄卜投资 泽恩投资控股 江苏瑞华投资 杭州玖龙资产 江苏百胜科技	上海米牛投资 福建金牛投资 上海璞智投资 丰仓股权投资 秋阳予梁投资 上海天猷投资 华方私募基金 上海锴量投资	深圳前海汇杰达理资本 S&P Global Market Intelligence UBS Group Open Door Investment APC International Bright Valley Capital POTUS Capital
时间	8 月 29 日		
地点	深圳		
上市公司接待人员姓名	何小龙 华润微电子董事长 吴国屹 华润微电子董事、财务总监兼董秘		
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事长致辞 非常感谢各位莅临华润微 2025 年半年度业绩说明会。首先，我就 2025 年上半年的整体经营情况向大家逐一汇报。在营收方面，上半年公司实现营业收入 52.18 亿元，同比增长 9.62%；其中二季度实现 28.63 亿元，同比增长 8.28%，环比增长 21.61%。在利润方面，上半年归属于母公司所有者的净利润 3.39 亿元，同比增长 20.85%；其中二季度 2.56 亿元，同比增长 3.42%，环比增长 207.12%。整体来看，公司两大核心财务指标均保持同比与环比的稳健增长，反映出公司盈利能力和成长质量的持续提升。 全球半导体行业呈现出显著的结构性的增长与市场分化，核心增长动能来源于人工智能（AI）驱动的高性能计算和数据中心需求的持续增长。公司积极把握产业机遇，围绕人工智能领域深度布局，在端侧 AI 方面，重点聚焦消费电子、汽车电子，并积极拓展至工业机器人、人形机器人等前沿场景。在云端 AI 方面，致力于为服务器电源提供高性能的功率器件解决方案。		

	此外，公司加速拓展智能驾驶、低空经济、数据中心等新兴赛道，不断培育新的业绩增长极，为公司长远发展打开更广阔的空间。 除了 AI 板块实现高速成长外,经历周期调整的消费电子市场已呈现复苏态势，汽车电子在电动化、智能化双轮驱动下保持稳健增长，工业自动化需求也正在逐步回暖。公司紧抓汽车、光伏储能、消费电子等多领域复苏机遇，持续优化产品与业务结构。上半年，公司产品与方案板块中泛新能源领域（含车类及新能源）占比提升至 44%，稳居公司第一大支柱；消费电子占比 38%，工业与通信设备各占 9%。通过持续提升产品竞争力、优化客户结构，公司核心客户订单实现快速提升，多个新项目成功导入并成为客户首选供应商，品牌影响力和订单储备不断增强。 展望未来，公司将继续深化业务战略布局，构建多维增长曲线，坚持内涵增长与外延并购协同，实现由“器件供应商”向“系统级解决方案商”的战略转型。一是硅基产品，深耕消费电子、工控等应用领域，同时向高端消费电子转型，并加强在人工智能、机器人、低空经济等新兴场景的深度布局，推进产品模块化和方案化应用；二是化合物半导体产品，聚焦新能源汽车等核心应用，实现技术突破与规模扩张双提升；三是传感器、MCU 等产品，积极推进产品技术攻关与前沿领域预研。 公司将始终保持战略定力，深化改革创新，持续提升上市公司质量，以优秀的经营业绩回报广大投资者。我们期待与各位共享公司未来的成长红利。 二、投资者的主要问题 问题一：请问公司重点项目进展？ 答：一是重庆 12 吋产线，已完成 3 万片/月的产能建设，产能
--	---

利用率稳步提升,8月份已实现满载。二是深圳12吋产线,90nm平台多颗产品已导入并实现量产,55/40nm产品也在同步验证中。三是先进功率封测基地,聚焦汽车电子、工业控制等高端应用领域,扩展先进封测能力与服务覆盖范围,产能利用率在80%以上,同比好于今年。四是高端掩模项目,销售额同比大幅增长40%,重点支持90nm及以下高端节点,已成功建立了55nm工艺节点的研发能力,为高端市场产品设计与制造提供了关键技术保障。

问题二: 请问公司氮化镓产品的布局? 在服务器电源、机器人目前的进展?

答: 公司氮化镓产品同时布局D-MODE、E-MODE两种工艺路线。今年5月外延中心正式通线,并计划向更大规模加速爬坡。公司氮化镓已实现全电压覆盖,产品系列丰富,主要面向消费电子、汽车电子、通讯设施、数据中心四大领域。目前,在网通领域、全球TV和显示屏已成为氮化镓头部供应商。

服务器电源领域,公司产品已覆盖传统服务器及AI服务器电源应用,并实现规模化量产;机器人领域已在送样验证中。

问题三: 请问公司产品是否有涨价以及未来是否有可能涨价?

答: 从产能利用率来看,公司6吋、8吋、重庆12吋均已接近满产水平;从订单来看,能见度在2-3个月左右,对第三、第四季度的业绩形成有力支撑。

价格策略方面,公司持续跟踪市场需求变化和行业定价动态。目前行业内已有涨价动向,公司也已启动与客户的价格沟通,正处于积极洽谈阶段。当前公司更侧重于在产能饱和的基础上进一步优化排产计划,依据产品盈利能力、订单强度、产能占比、客户重要性等多维度进行优先级调度。

问题四：请问公司与长电科技有哪些业务协同？

答：华润微与长电科技同属华润集团科技及新兴产业板块，是集团在半导体产业链中的重要布局。长电科技作为全球领先的封装测试代工企业，重点聚焦于先进封装技术；而华润微作为 IDM 经营模式的企业，封装测试业务以满足自身需求为主，主要围绕模块级封装、晶圆级封装、功率器件框架级封装以及面板级封装等工艺展开。

双方在业务上具有协同基础和互补性，公司部分 12 吋先进产品在研发阶段会与长电科技开展合作，利用其在先进封装方面的技术能力进行产品验证与试样。但这部分业务占比较小。未来双方将基于战略和市场需求，持续探索更多深度协同的可能。

问题五：请问公司如何看待服务器中功率器件的量价空间？

答：从市场规模和增长预期来看，一方面，服务器市场正处于高速增长阶段。主要云服务提供商正在积极加大云服务与 AI 基础设施的资本支出；另一方面，随着 AI 服务器算力不断升级，对电源功率的要求也日益提高，推动功率半导体产品向高耐压、大电流方向发展，进一步带动了电源管理芯片的市场需求与技术升级。

针对 AI 服务器电源市场，公司目前已实现 SGT MOS、SJ MOS、SiC MOS 和 GaN 产品的批量供应。此外，超百颗包括中低压、高压、特种器件及第三代半导体等适用于服务器领域的新产品正处于研发阶段，公司在 AI 领域的增长空间与增速有望进一步扩大。

问题六：请问公司在 AI 算力领域布局的优势？

答：公司的核心优势体现在以下几个方面：一是具备规模化制

	造能力和丰富的产品系列，拥有覆盖广泛的销售与技术支持渠道；二是在服务高端客户方面积累了丰富经验，能够深入理解客户需求并提供高附加值的产品解决方案；三是具备先进的封装技术能力，可满足客户贴片化的封装需求，为客户提供先进封装的产品，如 QDPAK、TOLT、TOLL、Source Down 、DSC DFN5*6 等封装形式。 问题七：请问公司在传感器领域的未来布局？ 答：随着人工智能应用的深化，公司将持续加大对高端传感器全系列产品的战略投入。目前重点布局的产品包括陀螺仪、温湿度传感器、CMOS 传感器和光耦传感器等，致力于拓展健康监测、智能汽车、智能交通等多个前沿应用场景，以应对市场对高性能传感器日益增长的需求。公司也将成立专门的传感器事业群，系统推进产品研发与市场拓展。 问题八：在 China for china 的情况下，目前有看到海外的厂商产能向我们转移吗？ 答：当前海外企业更加注重与中国本土供应链的合作，公司正积极承接此类订单，在封装测试、晶圆制造等领域做业务拓展。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月