

证券代码：688766

证券简称：普冉股份

普冉半导体（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

（2024年9月13日）

编号：2024-006

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位	全体公众
时间	2024年9月12日
地点	上证路演中心（网上业绩说明）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 王楠 董秘、财务负责人 钱佳美 独立董事 蒋守雷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、开场致词</p> <p>尊敬的各位投资者，大家上午好！</p> <p>我是普冉股份董事长王楠，欢迎各位参加普冉股份 2024 年上半年业绩说明会。出席本次会议的公司人员还有董事会秘书、财务负责人钱佳美女士和独立董事蒋守雷先生。我们很高兴能够与各位投资者通过“上证路演中心”互动平台进行沟通与交流。</p> <p>在此，我谨代表公司董事会和全体员工，向参加本次交流活动的朋友们表示热烈欢迎，向关心和支持普冉股份发展的广大投资人致以诚挚的谢意！</p> <p>2024 年上半年，公司积极应对市场环境变化，持续加大技术</p>

和产品研发投入，提高市场占有率，推动了业绩向上。上半年，公司实现营收 8.96 亿元，同比增加 91.22%，实现扣非前净利润 1.36 亿元，扣非后净利润 1.51 亿元，较上年同期均有较大幅度增长，实现了各经营业绩的同步提升。

公司基于“存储”战略下的 NOR Flash 和 EEPROM 产品线，持续完善产品系列布局及工艺性能领先性，重视工控和车载客户的拓展机会；在“存储+”战略领域，公司在 MCU 产品上建立品牌知名度，出货量持续突破新高。其中，“存储”产品出货量 37.48 亿颗，同比上升 71.44%；“存储+”产品出货量 3.73 亿颗，同比上升 275.36%，均突破新高。

公司持续重视并始终保持高水平的研发投入，推进核心技术自主研发，上半年，公司研发投入 1.11 亿元，占营收比例达 12.42%，较上年同期增长 18.68%。公司研发及技术人员达到 227 人，占公司总人数比例超过 60%，公司新申请专利和获得专利数量持续增长。

公司在注重生产经营的同时，重视人才培养和团队建设，2024 年公司继续实施股权激励计划，各期覆盖率已达全体在职员工 75%，有效激发了员工的奋斗精神，也使员工感受到公司成长带来的回报和个人成就的提升。

投资者回报方面，上半年，公司实施以资本公积向全体股东 10 股转增 4 股的权益分派；同时，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.9 元，积极提高投资者的回报水平。

后续，公司将进一步提升经营管理水平，专注主业，强化核心竞争力，持续优化盈利能力，保持高质量稳健成长。

为了让各位投资者更加直观全面的了解公司经营发展情况，大家可以积极踊跃地提问，我们也将不遗余力地答复。再次感谢各位投资者朋友对普冉股份的关注和支持，预祝本次业绩会圆满成功，谢谢大家。

二、投资者交流环节

1、请问贵公司的核心技术是什么？

尊敬的投资者，您好，公司自创立以来，专注于存储器芯片的技术研发和产品创新。以技术创新为基础，通过持续的创新研发和技术积累，现已形成具备完整的核心技术和产品体系。同时，公司推出“存储+”规划和长期战略，积极拓展通用微控制器和存储结合模拟的全新产品线。

1) NOR Flash 方面，公司创新性地将电荷俘获技术的 SONOS 工艺应用在 NOR Flash 的研发设计中，并与晶圆厂联合开发和优化 55nm 及 40nm NOR Flash 工艺制程的 NOR Flash 芯片，使得公司的 NOR Flash 芯片具备了宽电压、超低功耗、快速擦除和高性价比等特点以及领先的成本优势。同时，公司也基于 ETOX 工艺延伸产品进行布局，目前工艺制程已实现 50nm 节点，以中大容量为主、中小容量为辅，同时衔接 SONOS 工艺优势显著的中小容量市场，实现了 NOR 多元工艺、全系列、全容量、全终端的产品版图覆盖。随着公司和下游客户之间业务的不断开展，公司 NOR Flash 产品的功耗、稳定性和兼容性得到了国内外客户的认可，出货量逐年增长，公司已经逐渐成为了 NOR Flash 市场中重要的供应商之一。

2) MCU 方面，公司与晶圆厂合作自研 IP，芯片中嵌入 Flash 和 SRAM 存储器，结合基本逻辑工艺的低功耗特征和低功耗技术，使得公司的 MCU 芯片产品具备与公司 SONOS NOR Flash 一脉相承的低功耗、高可靠性、高性价比和优越的抗电磁干扰性能等特点。

3) EEPROM 方面，公司联合晶圆厂优化 130nm 及 95nm 及以下工艺制程下的制造工艺，针对存储单元的结构、擦写电压进行了改造和优化，有效的缩小了芯片面积，在保障可靠性的前提下有效的降低了芯片的单位成本。公司积极响应市场需求、发挥技术优势，实现了地址编程、区域保护等特色功能，满足了客户对摄像头模组中的参数的保护诉求，极大地提升了公司产品的市场竞

竞争力并保障了公司的盈利能力。综合来看，公司 EEPROM 产品的可靠性、功耗等性能指标均表现优异。

公司的核心技术均属于自主知识产权，并形成了有规划、有策略的专利布局。截至 2024 年上半年末，公司已获授权的发明专利达 46 项，集成电路布图设计证书 51 项，已经建立起了完整的自主知识产权体系。感谢您的关注！

2、公司今年的增长点主要是哪些？

尊敬的投资者，您好，2024 年上半年，公司围绕上述发展战略，积极应对市场环境变化，持续加大技术和产品研发投入，提高存量市场占有率的同时，快速把握新增领域增量市场机遇，提高市场渗透率、拓展与探索新客户及新项目数量，如新型消费电子及智慧设备等新质生产力机会，推动业绩向上。

2024 年度，公司增长点体现在公司布局的多项产品线的量产落地，以及原有产品线的优化及市场拓展，具体如下：

1) 公司基于“存储”战略下的 NOR Flash 及 EEPROM 产品线，持续完善产品系列布局及工艺性能领先性，同时重视中高端工控及车载客户的拓展机会，公司将继续保持增长韧性，基于原本 SONOS NOR Flash 优势充分的中小容量市场拓展客户份额。同时公司 ETOX NOR Flash 系列产品已实现 4Mbit~1Gbit 全容量出货，两种工艺深入协同，打造完整的 NOR Flash 产品矩阵，为客户提供更为完善的产品选择。并且公司积极抓住消费电子类爆发型及新兴需求，不断提升市场份额。

2) “存储+”战略领域，公司 MCU 产品迅速建立品牌知名度，上半年出货量实现同比较大幅度增加，中高端系列及高性能触控系列新产品也持续推出，并量产出货，下半年公司也将积极推进 MCU 研发项目的实施落地，包括 M0+、M4、电机专用型 MCU、触控 MCU 等多个项目，不断完善 MCU 的产品家族矩阵。

3) 模拟产品线领域，公司持续实现多类别产品出货，交付众

多品牌大客户。

公司也持续推动全球化业务拓展及战略供应链体系构建，保持研发创新和研发团队的长期建设。感谢您的关注！

3、请教公司，上半年消费电子复苏较好，三季度是否行业景气度环比下降了，展望三季度订单环比二季度是否可能会下滑？电子烟 NOR 和 MCU 下游库存如何，有看到累库导致的提货量环比下降吗？

尊敬的投资者，您好，对于您关注的问题，公司回复如下：

1) 上半年，基于行业的多重因素，需求一定程度复苏，同时有部分终端，如电子烟增速较快等，共同带动了上半年公司业绩的增长。同时，上半年下游备货拉货情况也包含了一部分对于未来可能面临的涨价、缺货等考量，上述可能一定程度影响下半年下游的拉货动力。

2) 目前公司出货正常平稳，三季度业绩情况请您后续关注公司披露的三季报。公司对后半年的需求情况抱谨慎乐观的态度。

3) 目前行业里 NOR Flash 库存情况比上半年略增加，但公司的下游库存水平较为健康，系上半年公司出货水平良好，同时部分销量较好系列料号缺货导致。

4) MCU 下游去库存已经持续了多个季度，目前处于相对正常水平。感谢您的关注！

4、上半年消费电子复苏较好，下半年有看到行业景气度的环比下降吗？NOR Flash 目前价格在历史上处于什么水平，未来 1 年能否看到价格的明显上涨？MCU 公司和兆易创新这样国内领先的公司差距在哪些方面，未来会有哪些举措来追赶？公司研发团队有一定增长，未来研发团队人员增速目标？是否有收购其他团队的机会？

尊敬的投资者，您好，对于您关注的问题，公司回复如下：

1) 2024 年上半年, 半导体设计行业景气度筑底回升, 在需求缓慢修复的同时, 部分条线产品价格得以一定程度修复。公司营业收入同比增长 91.22%, 环比增长 21.28%, 表现较好。公司第三季度将会基于经济形势和市场供需情况, 积极巩固、拓展市场份额, 行业景气度情况还需要结合第三季度同行及公司相关数据进行分析, 具体请关注公司 2024 年第三季度报告。

2) 考虑到公司产品价格需要结合半导体行业周期、竞争格局、公司客户结构等多因素综合判断, 公司无法准确预判未来 1 年价格走势。

3) 兆易创新作为领先的 Fabless 芯片供应商, 在 MCU 行业扎根多年, 其研发实力和产品竞争力等多方面都非常值得包括公司在内的国内公司学习。公司定位通用型平台公司, 自 2022 年推出“存储+”战略以来, 公司 MCU 产品拓展速度及技术能力均得到快速提升, 未来公司同样会平衡地做好下游众多领域和客户的渗透拓展, 敏锐地抓住机会积极导入, 提升份额, 加大在 MCU 领域的研发投入, 延续公司存储领域的工艺优势和市场优势, 实现双战略驱动、协同。

4) 公司持续重视并始终保持高水平的研发投入, 结合公司产品线扩充研发团队, 截止 2024 年上半年末, 公司研发及技术人员达到 227 人, 相较于去年同期增长 11.27%, 研发及技术人员占公司总人数比例超过 60%。公司会始终将研发创新放在核心地位, 不断推进核心技术自主研发, 未来会根据研发项目的具体规划适时完善团队搭建。

5) 公司围绕主营业务, 持续关注业务与资本协同发展的机制, 为公司积蓄新的增长点。2024 年上半年, 公司参与私募基金投资, 该项目以上下游产业协同为目的, 主要投向科技和先进制造领域, 处于中早期、快速成长期的企业, 兼顾成熟期项目。同时, 公司会积极关注主营业务领域的优质项目, 提升公司规模及创新能力。感谢您的关注!

5、展望三季度订单环比二季度是否可能会下滑？电子烟 MCU 下游库存如何，有看到累库导致的提货量环比下降吗？是否方便介绍一下 M4 核系列芯片的 roadmap？台商 NOR Flash 有涨价动作，公司 Q3、Q4 NOR Flash 是否有涨价可能？公司在剔除了转回转销后，实际毛利率下半年能否保持在 30~35%之间？下半年华力代工价格是否会涨价？今年存储+业务增长较好基数也高了，未来两年，公司存储+业务目标还是每年出货量/销售额 100%增长吗？

尊敬的投资者，您好，对于您关注的问题，公司回复如下：

1) 公司目前出货情况正常平稳，季度营收情况请关注后续三季报。

2) 电子烟下半年整体行业增速一定程度收敛，考虑到公司在该市场领域已经建立了较为扎实的客户基础和出货渠道，三季度公司电子烟出货仍较为正常。后续需持续关注电子烟行业整体的需求变化情况。此外，电子烟在公司下游占比中整体份额有限，建议关注终端的综合表现情况。

3) MCU M4 产品，公司依然采用 ARM 内核，一定程度借助了 ARM 的品牌及生态优势，同时发挥了公司的特色存储工艺能力，使得产品具备低功耗、高性价比等优势。公司 M4 会采用和 M0+ 同样的市场拓展路径，采取“自上而下、外围突破中心”等渐进式渗透战略，借助 M0+ 前期打好的客户和市场基础，向上拓展中高端品牌客户，打开更大的成长空间。目前公司的 M4 产品主要用于小家电、智能家居、舞台灯光、打印机等终端领域。

4) 产品价格由市场供需关系决定，公司也将针对市场变化灵活调整。

5) 毛利率受到产品售价和成本的共同影响，产品售价会跟随市场变动，成本也会基于市场供需关系以及晶圆代工厂稼动率调整变动，目前无法推断后续毛利率变动情况，请关注公司后续业绩公告。

	<p>6)晶圆代工厂价格会随市场需求变动及其产线稼动率共同决定，无法提前预判。</p> <p>7) 首先存储+战略包含的 MCU 产品线市场空间较大，是原本公司存储产品线的多倍，意味着公司迈入了一个更大容量的市场，会带动公司后续的持续增长。公司从 2022 年 MCU 出货以来，基于较低的基数，保持了出货量连续高速的增长。后续，基于公司对存储+产品条线本身工艺及设计水平的信心，以及国产替代趋势的顺利推进，公司依然预期该战略条线可以带动后续的持续成长。</p> <p>感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 13 日