

裕太微电子  
Motorcomm

裕太微电子股份有限公司

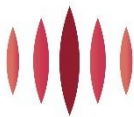
证券代码：688515

证券简称：裕太微

## 裕太微电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：YT\_ZQSWB\_2024\_11\_6

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与人员单位名称及姓名	兴业证券股份有限公司，刘珂瑞 爱建证券有限责任公司，郭旺 上海亘曦私募基金管理有限公司，李学来
日期时间	2024年11月12日-2024年11月13日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董秘办顾问：程婧偲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>说明：对于已发布的重复问题，本表不再重复记录。</p> <p><b>一、介绍环节</b></p> <p>首先就公司2024年第三季度经营情况做简要说明。</p> <p><b>二、互动交流环节</b></p> <p><b>1、公司连续7个季度实现主要产品营收增长，同时实现单季度营收峰值，那么公司本轮收入增长的核心原因是什么？</b></p> <p>答：公司本轮主要产品收入连续7个季度增长的核心原因为以下两点：</p> <p>第一，是来自公司自身产品增长的因素。在历经2023年行业下行周期的影响后，公司及时调整了整体战略，走大研发路径。目前公司所涉及的产品线一共有7条。网通以太网物理层芯片、网通以太网交换机芯片（集成化产品为主）和网通以太网网卡芯片均为稀缺赛道，此部分的核心研发思</p>

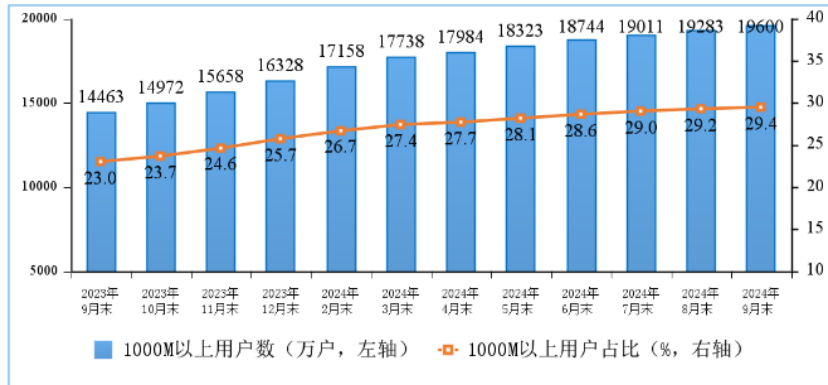
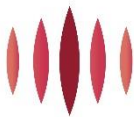


想是加快国产替代；车载以太网物理层芯片、车载以太网交换机芯片、车载网关芯片为新应用赛道，此部分的核心研发思想是联通国内巨大的应用场景加快达成应用落地并逐步实现弯道超车；车载视频传输芯片为国内新竞争赛道，此部分的核心研发思想是匹配最大最核心的市场。通过以上战略输出，公司的 7 大新品在 2024 年获得了长足的突破，2024 年前三季度公司 7 大新品总营收占全品类芯片产品总营收的 44.99%，较之 2023 年全年 7 大新品总营收增加 167.80%。

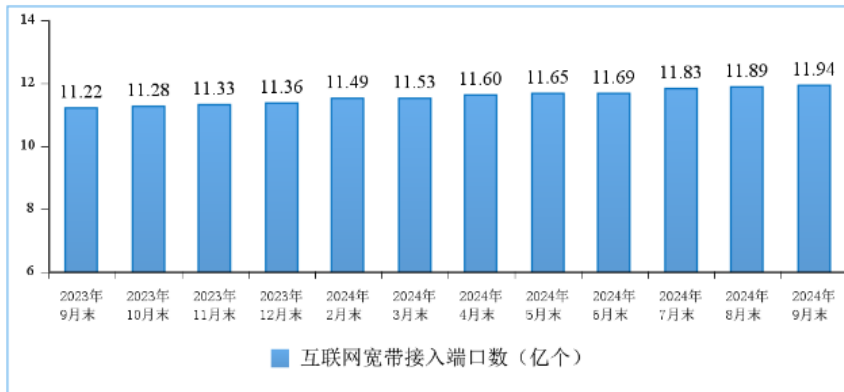
第二，是来自行业周期性影响的因素。前几年的产能缩紧使得近几年产能出现饱和的状态。2023 年，鉴于客户端库存水位较高，对公司工规级产品影响较大，公司 2023 年工规级芯片营收较 2022 年工规级芯片营收下降了 56.95%。但是，2024 年前三季度，公司工规级产品营收同比 2023 年同期上涨 120.40%，商规级产品营收同比 2023 年同期上涨 54.26%，车规级产品营收同比 2023 年同期上涨 129.07%。公司成功跨过了行业低谷期，重新进入到加速成长期。

## 2、国内运营商接入网的市场规模有多大？

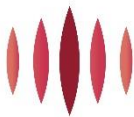
答：根据工信部发布的 2024 年前三季度通信业经济运行情况显示，新型基础设施建设有序推进，5G、千兆、物联网等用户规模持续扩大，移动互联网接入流量保持较快增长，固定宽带接入用户规模稳步增长，千兆用户数近 2 亿户。截至 9 月末，三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达 6.66 亿户，比上年末净增 2,955 万户，其中，100Mbps 及以上接入速率的固定互联网宽带接入用户达 6.31 亿户，占总用户数的 94.7%；1,000Mbps 及以上接入速率的固定互联网宽带接入用户达 1.96 亿户，比上年末净增 3,273 万户，占总用户数的 29.4%，占比较上年末提升 3.7 个百分点。



截至9月末，全国互联网宽带接入端口数量达11.94亿个，比上年末净增5,778万个。具备千兆网络服务能力的10G PON端口数达2,732万个，比上年末净增429.9万个，各地区千兆用户渗透率持续提升。截至9月末，东、中、西部和东北地区1,000Mbps及以上固定宽带接入用户渗透率分别为30.1%、29.9%、29.8%和21.6%。京津冀、长三角地区1,000Mbps及以上接入速率的宽带接入用户渗透率分别为31.2%、29.2%，较上月分别提升0.6个和0.2个百分点。



通常情况下每一个端口可对应一颗以太网物理层芯片。公司已规模量产的千兆以太网物理层芯片可用于国内运营商的互联网宽带接入端口，随着宽带用户数量的增长和宽带接入速率的提升，市场规模有望进一步扩大。随着2024年年初中国移动和中国电信开展满足新标准的设备招标，2.5G以太网芯片的市场进入国内发展的元年，公司的2.5G以太网物理层芯片也因此获得了更大的发展机遇并已在营收端取得了很大的突破。



### 3、公司 2.5G 以太网物理层芯片目前的进展如何，应用场景有哪些？

答：2.5G 以太网物理层芯片作为公司新品，于 2022 年年底问世，2023 年全年该产品营收为 2,085.92 万元。截至 2024 年前三季度，公司 2.5G 以太网物理层芯片营收为 8,705.20 万元，较该产品 2023 年全年营收增长了 317.33%。随着城市数字化进程的推进，WiFi、5G、光纤等各应用场景的带宽速度已超越千兆水平，并且有进一步提速趋势，对相关产品配套的以太网口也提出了越来越高的带宽要求。2.5G 的以太网口在 WIFI6/7 路由器、高端计算机、家庭光纤宽带接入等设备中的应用正在快速增长。该产品已荣获“中国 IC 风云榜年度优秀产品创新奖”。后续，该产品也将持续放量，为公司营收做出进一步贡献。

### 4、公司对未来几年的营收预测是怎样的？

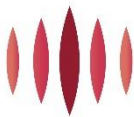
答：公司发布的《2024 年限制性股票激励计划（草案）》中提到了公司层面的业绩考核，业绩考核年度为 2024 年-2026 年三个会计年度，分三个考核期，每个会计年度考核一次。从营收的指标来看，公司设定营业收入增长率作为考核指标之一，以 2023 年为基数。

首次授予和预留授予各年度的业绩考核目标如下表所示：

归属安排		营业收入增长率 (以 2023 年为基数)		车载芯片出货量 颗数增长率 (以 2023 年为基数)	
归属期	考核期	触发值 (An)	目标值 (Am)	触发值 (Bn)	目标值 (Bm)
第一个归属期	2024 年	30.00%	40.00%	35.00%	50.00%
第二个归属期	2025 年	69.00%	96.00%	82.25%	125.00%
第三个归属期	2026 年	119.70%	174.40%	146.04%	237.50%

从触发值的情况来看，公司对 2024 年营收的激励触发值为 3.56 亿元，公司对 2025 年营收的激励触发值为 4.62 亿元，公司对 2026 年营收的激励触发值为 6.01 亿元。从目标值的情况来看，公司对 2024 年营收的激励目标值为 3.83 亿元，对 2025 年营收的激励目标值为 5.36 亿元，对 2026 年营收的激励目标值为 7.51 亿元。（以上数据均为以此表为基数的预估测算值。）

股权激励计划作为公司对自身的信心以及对员工的长期激励，是希望公司



	<p>能以此鞭策自身以投资者利益为本，以公司长期合规发展为核心，持续奋斗，不断突破。</p> <p><b>5、从同行业公开数据来看，公司是投资者调研这块做得最频繁的企业之一，公司对投资者关系这一块的想法是什么？</b></p> <p>答：2023年作为公司上市后的低谷期，从市值的角度来看投资者对公司的整体信心是下降的。因此，2024年，公司的目标就是要重塑投资者信心。从业绩的角度，公司也在不断兑现自身的承诺，主要产品营收连续7个季度环比上涨，芯片出货量也已经实现连续7个季度环比上涨。作为上市公司，责任意识是第一位的，合规是上市公司的底线。</p> <p>公司加大投资者调研和探讨的力度，主要基于以下四个原因。第一，减少投资者与公司的信息差，让投资者能更好地了解公司的业务进展，公司所处行业的发展情况，以及公司在行业中不断提升的高速有线通信的影响度。坚决执行投资者公平性原则，这也是公司频繁发布投资者关系活动记录表，将最新的行业信息第一时间反馈给公众的原因。第二，公司希望了解投资者在不同时间段对公司的期望，了解投资者真实的诉求，并反馈给投资者公司就这些期望的想法和落实情况。第三，通过投资者的监督加强公司作为上市企业的合规运作和内控程序，压实企业责任，树立榜样意识，对投资者负责，努力挖掘并提高企业价值。第四，通过多方交流，了解横向的行业信息，并带回到公司内部验证公司产品路线图是否能与行业的未来发展相匹配，是否能真正做到找准前瞻性大市场，并提高公司未来的业务壮大能力。综上，投资者关系是公司在资本市场中非常重要和重视的一个领域，公司也将继续加强投资者调研力度，为投资者谋求更多的福利。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应当披露重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>