

发言人 1:

积极的存货管理的效果的。下面我介绍一下我们新卓产线的一个情况，整体而言。新卓是围绕公司是围绕新卓的资源平台，开启我们设计牵引工艺，工艺反哺设计的这样的一个协同演进阶段。具体来说，六英寸的产线，六英寸滤波器晶圆生产线主要是针对特种材料化合物工艺进行平台建设，围绕压电晶体、砷化镓等化合物工艺，以及基于 SOI 的覆膜封装工艺，已经具备较为完整的制造实力。截止到本报告期末，六英寸的产能规模已经提升到了1.5万片，是目前国内少数实现自主可控并大规模出货的高端滤波器生产线。

那么十二寸方面，是以十二寸的硅基技术平台生产线为基础，致力于特色异质材料及特种工艺的能力拓展。报告期内，我们十二英寸目前已经形成了每个月九千片晶圆的生产能力。工艺的布局覆盖比较广，包括 SOI 的工艺、IPD 的工艺、BCD 的工艺、锗硅的工艺等特色异质材料及特种工艺，也还包括一些正在研发的工艺。那么目前已经量产的工艺，良率和产品的良率均已达到行业第一梯队的水平。下面我也汇报一下已经实现量产出货的几个重要工艺的一个进展。

第一个是 SOI 的工艺，那么报告期内我们 SOI 的工艺第二代，第一代工艺是在去年已经实现了大规模的出货和切换。那么我们现在第二代工艺，技术平台也已经进入了大规模量产的一个阶段，那么也会逐步的然后将第二代的工艺然后导入客户。第二代的工艺相较于第一代的工艺会有更好的性能的表现。那么整体的性能我们认为是已经达到了行业主流的水平。第三代技术的平台。它的研发工作也已经完成，并且进入到产品的可靠可靠性验证的期间。那么产品的性能或可是达到的行业领先的水平，这是这也是我们非常期待的一个工艺的一个进展。

那么下一个工艺介绍一下锗硅的工艺。那么锗硅的工艺，我们第一代的技术平台是已经研发完成。那么基于锗硅工艺的射频低噪声放大器的产品，已经实现了大规模的出货，已经得到了市场的验证反馈。那么第二代的工艺的技术平台，也已经研发完成，并且进入可靠性的验证阶段。同时我们第三代的技术平台也进入到一个研发优化的阶段，所以整体的进展是比我们所预期的然后更快速一些。那么简而言之，那么基于我们自己产线的能力设计并且制造产出的所有。

的分立器件的产品以及集成的模组产品是持续的通过客户导入验证并且放量。未来我们将逐步的强化我们多元化、特色化技术的工艺技术的品的那个储备，加快先进架构技术平台与高性能产品的迭代更新，进一步来夯实我们的技术壁垒和巩固市场地位。那么下面我再介绍一下两个重要产品的情况。那么第一个是 L PAMiD，目前 L PAMiD 系列是加速在市场渗透，并且取得关键的商业化的成果。已经推出的覆盖多种主流架构的解决方案，那么可以灵活满足不同的品牌客户的前端设计的需求，并且在多家品牌的客户实现了导入和大规模的出货，那么验证了我们的高可靠性和交付的能力。

那么该系列产品的出货的增速在报告期内持续强劲，预计的话。未来的几个季度也可以保持高位的增长。另外一个是我们的 WiFi 的产品，在 WiFi 无无线连接的这个领域，我们已经从之前的落后于行业的进展，现在已经成功卡位到技术前沿。那么 WiFi 七的模组产品已经实现了规模化的量产，并且凭借性能的优势在客户端保持的快速的的增长，这也是我们在去年非常关键的一个产品。那么今年，我们的 WiFi 八的模组射频模组产品已经率先完成了部分客户的导入，并且开始小批量的出货。

那么我们是市场上首发实现 WiFi 八射频产品出货的射频厂商之一。那么我们的先发优势是非常明显，也为我们二零二六年以及未来的 WiFi 系列的产品奠定很好的基础。那么我再介绍一下我们资本运作的情况，和以及合规的情况。那么我们在四月份完成了定向增发的工作，那么资本支撑到位是助力我们的资源平台在多领域的一个长远发展，这个就不细说。那么在专利诉讼方面，我们在报告期内，那么株式会社春田制作所，它以侵犯发明专利为由，向包括韩国、上海、慕尼黑以及欧洲的专利的法院以及地方法院对我们提起了系列的诉讼。

目前公司涉及的相关案件当中，中国地区的其中三件涉案专利，已经经过国家知识产权局全宣告全部无效，对应的诉讼已经由原告撤回起诉，这个我们也已经披露过公告。那么韩国地区涉诉的三件专利，其中已经有一件经过韩国知识产权审判和上诉委员会宣告涉诉的权利要求全部无效，那剩余的诉讼案件还在审理过程当中。那么这件韩国知识产权的无效，对公司的意义非常重大，它也再次验证了我们公司的技术路线的独立性和合规性。更重要的是它打破了海外市场对于既有专利壁垒的固有认知，为公司全球市场的布局和海外业务的拓展提供了稳定的合规壁垒。

那么面对知识产权的纠纷，我们将继续保持积极的应诉来维护公司和股东的合法权益。那么最后在最后再讲一下，那么公司可能大家有关关注我们新设的子公司是正式确立了向光互连领域去战略延伸，那么这是我们在公司发展过程当中极为关键的重大决策。那么光互连，与我们现在有的射频业务是具备良好的战略协同的，在技术方面，两两者是同样都是属于高频高速电子领域。那公司星卓平台的技术是可以实现有效的迁移与复用，那运营上 Fab Lite 模式在同样是在光互连可以适用，而且价值突出。

所以在未来而言，随着我们资源平台的持续释释放，客户协同的不断的深化，我们有望依托我们在设计和工艺的核心优势，在巩固成熟业务的同时，加速向 AI 端侧、汽车电子、光通信等领域去拓展。那么以稳健的经营韧性迎接我们的产业机遇。以上是一个较为简短的一个汇报，感谢各位投资人对卓胜微的关注。那么下面如果大家有任何问题，可以跟我们董事长许志翰先生进行进一步的交流，谢谢。

发言人 2:

下面接入国信证券吴总提问。

发言人 3:

公司领导好，我是国信电子胡慧。我这边先请三个问题，第一个就是光互连这边，因为刚刚领导也重点提了，是我们这次的一个算是一个比较重大的这种战略延伸的一个决策，就是刚刚讲了可能去做这块的一个原因。那我这边也想请领导能不能展开讲一下我们目前在这块产品这块业务上的一些重要的要布局的一些产品，以及相关的一些客户的一个合作或者是接触的一个进展。还有就是如果从我们角度来说，大概有哪些重要的时间节点是可能需要大家去做一个跟踪或者是关注的，谢谢。

发言人 4:

好，谢谢。那么，在光模块光电领域里面的，光芯片和电芯片，是大家都非常关注那么，因为卓胜微在，包括 SOI 和锗硅的布局上，有非常好的这个领先性，所以，对进入光和，光芯片和电芯片的，工艺，个材料，那么当然也推动产品化，这是我们



重要的一个战略决策，从时间上来说，因为或者说从那个大客户这些角度，我们现在还没有到可以披露的时间。从刚才林达也讲了，我们的电芯片的折硅工艺，目前已经有跟合作方在推动做第一代电芯片的进展中，那么。

硅光工艺我们正在进入到了最后的这个定型的过程中 OK，我是不是回答你问题了？

发言人 3:

好的，了解，谢谢。然后我第二个问题就是我们其实也有这个 BCD 工艺的一个能力和平台了，就是其实各大代工厂其实也一直在提到 BCD，现在整个工艺是比较紧缺，然后需求也很旺盛，就想请教一下我们目前 BCD 工艺这边在商业或者是收入端逻辑上大概会采取怎样的一个模式，然后目前的一个进展和可能如果从两三年的维度的话，我们对于这个工艺大概是做怎样的一个布局和考虑？谢谢。

发言人 4:

B C D 或者说以 B C D 为代表的，功率电源这方面也是，一个包括对于算力中心来说是，非常重要的资源。那么卓胜微也是在做这方面的一些，创新和工艺的迭代。我们，我们的原则是我们并不想去做一些 me too 的产品。因为从我们自己的工艺产能来说，我们的产能也并不多。我并不是想把自己的宝贵产能放在相对低成本的产品上。我们的愿望是有好的，工艺有一些创新性的技术能够体现高的价值。那么到现在我还不能，没有更多的这个信息还不能披露，大概这个状态。

发言人 3:

了解我们后续也可以持续关注。那我最后一个问题可能回到我们的一个财务数据端来说，因为前面前面没多久应该也看到公司有发一个涨价函，就想请教一下整个涨价后续的情况以及我们对于后面毛利率的一个趋势的一个展望吧。因为看到三季度其二季度吧，毛利率其实环比还是有一些下降的一个压力。然后从后续来看整个毛利率的一个大概的趋势，包括下半年如果从消费电子需求的角度来说，是不是环比趋势性往上走这个还是比较确定的，就大概了解一下这个基本的一些财务上的一些后续的一个趋势，谢谢。

涨价更多的是一种姿态，因为整个供应链，其实受到各种因素的影响还是非常大的。那么，我们看到的是这种供需是有不平衡的情况，那么，所以我们也是提出了正当的涨价的一个诉求。目前客户的反馈是正常还是良好的。那毛利其实是另外一个维度，我们的毛利低，主要原因还是在这个我们的这个产能利用率上阶段性的这个比较弱，那么这些折旧就体现在相对比较小的比较少的晶圆上，使得这个成本结构。

发言人 4:

不合理，当然也有这个过度竞争产生的，因为我们的潘内特在早期阶段的毛利是比较低的，和我们在现在，因为新产品出来在一定阶段中间需要承受一个成本是比较高，但随着产品的出货量增加，我们在逐步优化工艺，使得包括良率包括各种成本都得到更好的控制，那使得毛利能够回升，所以重要的是，重要的是这个产能的加工率的提升，重要的是我们的这些新产品更加优化我们自己的成本结构。

发言人 3:

明白。那如果是，基于我们对于后续手机相关的这种下游整体的一个需求情况，我们能够确

定现在就是算是一个毛，就是产能利用率的一个相对的一个低点？可以做这样的一个判断吗？

发言人 4:

对我们上半年尤其一季度产能利用率还是相当低的，我们预期是在持续上升，持续爬坡，尤其是我们的 PAMID 的产能需求不断增加的情况下，我们预期是产能利用率在逐步提升。

发言人 3:

好的。了解，我这边暂时没有其他问题了，期待公司业务发展越来越好，感谢。

发言人 2:

好的，感谢提问。下面接入华泰证券林总提问。

发言人 5:

徐总、刘总好，那个我是华泰证券的李文富。我这边第一个问题是也是想问一下就硅光这个方面，就是我们是在包括像制造工艺其实都有一些这种储备和复用。那在设计端这边的话，我们现在的一些这种思路包括这个进展上能不能跟我们分享一下？包括刚才咱们也提到咱们这个电芯片的这个是硅的个工艺吧，已经有这个第一代的产品在跟合作方在一个合作，不知道这个合作形式上我们是怎样一个这种角色和定位？好，这是第一个问题。

发言人 4:

电芯片，我们，首先，我们不是一个这个不是一个标准代工厂，我们的工艺是更关注定制化，更关注对于性能的追求，那么我们是选择好的合作伙伴来共同推动好的产品，所以在电芯片上我们有合作的伙伴，还不止一家，那。这个，光芯片上，我们也有这方面的布局，在同步的推进

发言人 5:

明白。徐总可以理解为后续我们在一些设计能力上，包括就是团队的一些搭建上，可能也会稳步去推进，就自研的这种团队的能力，设计的一个团队能力。

发言人 4:

我们应该有多种路径，针对不同的客户，不同的产品。

发言人 5:

明白。然后关于这个今年两个带来比较明显增量这个产品，想跟您请教一下，像第一个是 LPM 的这一块，刚才您也提到可能在早期的时候这个毛利率上相对来讲会有一些的这个压力。我不知道因为我们的一个比较大的优势点是在于我们能够推出这种系列化的产品，那如果从这个方面来考虑的话，会不会使得说我们在后续一些这种规模效应上的体现可能会比一些友商来讲可能会稍微会有一些的压力，然后对它这个往后去看的一些毛利率，我们这块是怎么去指怎么去看的？

发言人 4:

随着我们的定制化的产品增加，量的增加，我们的竞争力会更加好的体现。那我刚才我讲的，拍卖的情况是这个在第一代的时候，我们以这个，比如说产品性能以及。以及增加了一些冗

余设计，能够确保产品的可靠性。那随着产品的不断优化，我们会更多的往这个成本的这个 cost down 方向去推进。然后，我们根据客户的需求有一些定制化的产品，那么他们的毛利应该会要提升。那归根到底，像潘妹的，我们的架构上包括我们的整体覆膜，这样的这样的这个封装，品质使得我们在本质上是具有成本的优势的，也包括我们的滤波器的成本，在开始优势开始在逐步体现。

发言人 5:

明白，所以展望后续可能像我们潘密的，如果是这些折旧一些压力得到缓解之后，可能这个产品它整体的毛利率其实应该会就优于我们其他一些，包括像分立或者说像接收端的一些这个模组要耗的产这个毛利率情况。

发言人 4:

我们相信我们的产品的毛利肯定要比友商会好，跟分立比它不太好比，因为它的规格还是不太一样。对，理解理解。

发言人 5:

然后另外一个那个 WiFi 这一块，从去年下半年开始不断去放量吧，包括可能公司也披露就是我们 WiFi 八的一个布局的一个领先性，这块主要想跟您请教一下，就是咱们目前 WiFi 产品它在下午的一个应用的一个这个结构的一个情。情况怎么样？

发言人 4:

我们的 WiFi，FAM 主要还是应用在手机端，应用在在手机端和在比如说路由器产品规格还是不太一样的，我们还是在抓手机的市场，为主，当然我们会后面会慢慢进入到其他网通类产品，那 WiFi 七和 WiFi 八，我们确实在 WiFi 八上今年体现了一个很好的领先性，应该我们是第一批首发的这个供应商。

发言人 5:

明白，非常清楚。最后一个是想请教一下，就是其实上半年整体市场需求压力还比较大，但公司还是实现一个不错一个这种增长吧。然后下半年的话历史上来看是一个旺季，但确实公司也提到就是现在整体季节性这个会相对来讲模糊一些，我不知道现在公司对于下半年整体一个判断，包括今年全年整体经营业绩上有没有一些这个展望？

发言人 4:

从销售端的反馈确实，手机终端对于下半年不乐观，我们是会密切关注市场的动向。

发言人 5:

好呀好，谢谢徐总，我主要是这些问题。

发言人 2:

谢谢。感谢提问，下面接入摩根士丹利赵总提问

发言人 6:

徐总能听见吗？可以的。徐总您好，刘总好，我是摩根士丹利 Henry。然后，我这边有两个小问题想请教一下吧。一个也是您刚刚有提到，就是，我们光通信那一块，就，我想假设一

下，如果未来可能订单起来了，对于我们这个产能利用率，以及这个毛利率的改善，大概会是一个什么样的量级？

发言人 4:

这是我第一个问题。那个。目前如果你，如果看国外的工厂的，这个光芯片和电芯片的晶圆价格都是非常高的，它跟我们同样的，比如说 SOI 的晶圆价格比是好几倍，是乘三乘五的价格，那当然我不预期，未来还会有这么高的这个价格，但，但明显这个领域的。这个产品的毛利率还是明显高于目前的射频产品的。

发言人 6:

哦，好，明白。然后，第二个想问的就是有关这个上半年存货减值，因为我看到是两点八个亿，但也有一点三亿的冲回，所以想请问一下，就目前像我们存货的风险是不是已经比较充分的反映在上半年了？然后如果说，下半年还有比较明显的一个存货计提，那，对于这些这个下半年的这个计提的量我们有没有一个展望？然后包括可能对于已经计提的一些库存，未来这个冲回的空间有多大？

发言人 4:

我这么理解，我们，这个我们非常遵守，财务审计的规则，因为这些方面，是有非常严格的规定，我们在上市前就制定了相对比较严格的存货减值规定，那。尤其后面到了我们新卓进入制造以后，事实上有些规则并不太合理，比如说我们我们试试吧。有些材料到半年就要，对，半半年就要计提计提百分之五十。但事实上，晶圆厂的很多材料往往具有长期的这个保质和这个和价值。但是，我们好像又不太好去找这个找找监管机构说我们要改变我们的计提策略，这个可能也比较麻烦。

所以，所以我们的计提有些拧巴，有些减持的实际上它的价值还挺高的，就是它并没有本身并没有减持，减持的这个事实实际实际它是保值的。好，那，从去年到今年，去年年底到今年，我们其实是特别关注了一些相对呆滞物料，尤其是。产成品的销售这方面还是卓有成效，所以看到的冲回很多是一些老产品，在当前的我们的库存，包括产成品、半成品，包括原材料库存是比较健康和合理的。所以可能不太好通过简单通过财务报表说你减值了这么多，是不是真的损失这么多？

好像不能，其实是实际上不是这样子的。我这样解释是不是可以理解？

发言人 6:

明白很清楚，谢谢徐总。我这边没有其他问题了。

发言人 2:

提问。下面接入广发证券刘总提问。

发言人 7:

各位领导好。

发言人 4:

各位领导好，我是广发电子的刘雨天。

发言人 7:

我有一个问题想请教一下，就是第一个就是，我们其实有很多光学里面可以去布局的，布局的一些产品，包括说电芯片、光芯片，然后以及刚刚提到 BCD 里面可能也有一些产品是我们能够去布局的这一些的应用的一些产品。那么我想问一下就是公司领导，就是我们现在对于这些产品的一个优先级，或者说我们对于这些产品的一个我们的一个自身的一个能力，或者说我们去布局的这个考量的一个因素大概是什么样子的？

发言人 4:

这个问题。对，这是个好问题。我们，看到比如说我们过去几年其实销售收入并没有太大的增长，但是研发投入一直还是非常大。那么这个是公司着力布局长期的这样子的这个战略一致的体现。我们现在有两千五百人，大部分都是研发，那么这些研发团队在。射频工艺这个迭代过程中已经积累了丰富的经验，能力建设，所以从去年开始是我们加大投入，把这个工艺，能够这个转型推动到光芯片、电芯片，也包括一些电源类的这个工艺的的研发上。所以大家看到我们的研发投入还是非常大的，这些都是为公司未来的第二曲线的布局，是一个很好的投入基础。

从优先级上，光芯片、电芯片以及是高性能的电源都是我们的重要的投入方向，他们并没有，在我们目前的研发人员结构上，并并没有这个冲突。

发言人 7:

好的，谢谢石总。然后第二个问题就是想问一下，比如说我们去外延到这样的一些第二曲线的话，我们是否在比如我们的六寸和十二寸的产线上面是否有一些更换设备的一些需求？

发言人 4:

然后我们的一些布局大概现在的一个进展是什么样子的？我们设备还是在持续采购，对于一些关键工艺，对于一些这个关键工艺步骤上的产能还在持续的增加。当然今年的 Capex 投入并不是一个大年，我们目前的工艺设备都还是比较稳定的。随着我们在新的工艺上的投入看到结果，我们会逐步增加这个设备的投入，把这些需要的产能扩充出来。这也是我们今年上半年这个增发。的一个重要的这个意义，一个投入的方向。

发言人 7:

好的，了解，谢谢徐总，谢谢。

发言人 2:

感谢提问，下面接入浙江瑞光基金黄总提问。

发言人 8:

喂，能听到吗？可以。你好管理层，就是我想问一下，就这个关于这个 Air Pay 的，就是公司也提到，就是整个出货比较强劲，就是整个增速，具体量化的话大概是怎么样的？另外的话，这个 Air Pay 的目前在营收的占比大概是一个什么样的一个情况？就这个问题。

发言人 1:

目前的增速，如果说是以同比的，因为我们去年的上半年，然后整体的销售较少，如果以去

年的全年对比今年的上半年而言，那么它的增速可能达到接近百分之两百，所以增速还是蛮快速的。那么预计的话，下半年它的增速可能会更快一些。那整个现在我们收发端的模组，现在在我们整体刚才提到的百分之一的这个模组占比里面，已经占了较大的那个比例了。百分之五十一，百分之五十一的模组是吧？

发言人 4:

对，就是我们大概整体销售收入里面有百分之二十五是收发的模组。我们就等于说上半年比去年全年还增加了一倍的这个出货金额 七八月份体现更好的出货量，所以我们在拍卖的上，在市场已经形成了相对好的动能已经树立了我们在拍卖的在国内的一哥的地位。

发言人 8:

好的。就另外一个问题就是整个公司整体的这个产能的这个稼动率的一个情况，大概目前是处于一个什么样的一个水平？

发言人 1:

我只能说对刚才有讲到，整体的产能稼动率一季度是较低的，这个主要还是受到整个消费电子的一个产业周期下滑的一个影响。但是我们在二季度是看到有一个提升，然后在未来的三季度、四季度，也是维持的一个相应的提升。但是整体的全年的这个稼动率，不见得说会特别的高。好的，我这里就大概没什么问题，谢谢。

发言人 2:

感谢提问。下面接入香河投资沈总提问。

发言人 9:

领导好，听到吗？

发言人 4:

到。

发言人 9:

我是我们就是想关注一下，主要想关注，因为公司目前这个一季度、二季度的这个业绩，就是特别是二季度有加速这个下滑的这种趋势，我们了解一下，就是下半年是不是这种趋势还仍然能够仍然存在。

发言人 4:

对，我觉得这个问题，对，您说的是利润对吧？

发言人 9:

什么听听不见是吧？

发言人 4:

说的是利润是吧？

发言人 9:

对，就是净利润这一块。

发言人 4:

对，对，我刚才在我刚才在回答的时候也提到了，我们目前的净利润的这个其实不是管理层所关注的重点。有几个原因，一方面是我们背负了一年八个多亿的折旧，所以这部分是在产品的它体现在产品的成本上了。第二个，我们还在加大投入对于新产品新工艺的研发，我们在招聘在在投入的研发上还是非常大的。那，从公司的经营层来说，事实上我从去年到今年甚至对二七年，我们并不以净利润。作为公司的一个重要的这个数据的财务的目标，主要原因是我们只有加大投入，才能在公司的这个新的第二曲线上能够取得这个好的进展。

那公司的现金流上目前还是健康，经营性现金流还是正的。那么公司的财务负债率也是比较低，当然也感谢这个投资人的信任，我们的这一次的定增还是比较顺利的。所以对公司来说，我们就卯足力量，这个把这个光芯片、电芯片的这个工艺能够克服困难，能够稳定的量产，并且在长期的这个市场竞争中获取得领先的地位。我们相信，以 AI 算力中心驱动的，互联也好，电源管理也好，这是一个长期的，并且还有非常大增量的市场。我们在这个领域里面的投入一定会收到这个好的回报。

我不知道我把这个问题解解释清楚了吗？我想可能这个二级市场大家肯定会关心每一个季度每一个季度的这个利润情况，利润是反映挣钱的能力，但现在我们不是，我们这个阶段还不是挣现在钱的时机。

发言人 9:

明白。那个徐总，我想再请问一下，就是说您对未来就是说利润这个有什么样的就是转机，就是一个临临界点，这个有没有一个大致的一个预期？

发言人 4:

比如说是明年或者是，我觉得如果纯看财务上收入和利润的比较明显的改观，我认为，我当然这个我认为看到二七年底二八年是好的时间点。好的，

发言人 9:

好，我的就这些问题，谢谢。好的，感谢提问。

发言人 2:

下面接入李佳蔚老师提问。

发言人 10:

好的，我现在，你好徐总，能听见吗？

发言人 4:

听到听到，佳伟你说。

发言人 10:

好的，徐总，徐总您好，就是我是那个研究员佳蔚，我这边就是跟您请教一下，因为您刚也提到就是后面数据中心电源，然后包括这个方向的这个布局很好，然后前面的我可能有一些

没听，没接入，就是想跟您具体请教一下，在产能、工艺和客户上，我们现在大概是一个什么样的准备？因为现在参与的玩家也比较多，我们现在哦卓胜在您这边看起来是一个准备到了一个什么样的一个进展？大概是从这么几个方面方便给我们介绍一下吗？谢谢。

发言人 4:

我们的十二寸工艺一些产能是有互通性互换性，所以我们现在有九千片的 SOI 的工艺，当然现在产能利用率并没有很高，可能大概就是百分之五六十，所以这些新的电芯片光芯片我们是有一定的产能的支撑，那随着进展我们会逐步增加关键设备，我们目前的洁净室是可以扩充到最多两万两千片的十二寸。当然，如果市场更好，我们还会考虑把部分这个，相对通用型的这个 SOI，比如说可以也可以委外去加工，对于我们来说相对比较灵活的一个分配，所以目前这个阶段我们还是处于工艺和产品的攻关阶段，能够推动公司的第一代的光芯片带电芯片能够在客户那里得到很好的反馈，产生这个好的收入也好，这些是我们目前的重点。

发言人 10:

哦，明白，徐总，我可以跟您跟进请教一下吗？因为刚才您提到整个的这个稼动率是五六十，这个的原因我们现在是处于一个改线，比如说去往这个 AI 的电源和光芯片、电信片这个改线的过程中造成的，还是更多就是因为射频这边 SOI 的这个原因造成的？因为我们确实有很多这个其实产能 SOI 产能已经转回到我们新竹来做，但是这个五五六十的这个稼动率，咱们现在主要是什么原因？

发言人 4:

就请教一下先这个小问题。那个一方面是去年做多了，然后。还有消耗库存，另外一方面，我们也在，关注我们。的新产品拍卖的起来会带动更多的，更多的这个晶圆需求，但整体也受这个消费电子的景气度，实际上需求是不旺的，你要想的是一方面需求的出手机出货量在下降，然后手机也有不断的降成本的需求，它本来需需要三颗 switch 的有可能变成一颗 switch，这些也都会对需求端产生影响。

发言人 10:

明白，谢谢徐总的解答。那我第二个跟进的小问题就是您刚其实提到说，会比较灵活的去分配这些产能，甚至可能包括了去，就是给别人外部代工，是我有听错吗？还是说这个是。

发言人 4:

我讲的更长远，我只是讲这个可能性，我当然愿意把我的产能分配给更高价值的产品。如果光芯片，明白，这个我做不过来，我当然是优先保证这个光芯片的需求吧，是吧？

发言人 10:

明白，好的。然后我再请教一个跟进的问题，因为其实工艺上，因为可能现在手机端那边的一些创新是有一点放缓，但其实我们工艺上我们自己是做了非常多的储备，然后也打磨了新哲打磨了很多年，但可能我们现在外界可能不一定能感受到，如果就是比如说我看咱们卓胜一直都有很多专利在持续的申请，其实很多那个就是特色工艺就是有很多这个专利的一些保护，我不知道您方便给我们就是再介绍一下，就是卓胜在工艺上，包括可能在专利上有哪些进展和突破，或者说可能到后面可能出现这种进展的时候，我们能更好的去理解其实我们卓胜就已经发生了非常好的这些变化。

发言人 4:

对，专利布局是我们的一个重点。一方面我们是要推动这个创新。对，但同时，我们要注意，就是要注重对自己的专利技术的保护。应该来讲，我们在工艺上，在十二寸的半导体上，我们是个新兵，所以我们应该还是在这个重点的积累我们的自己的专利的储备池，那很具体的事儿，嘉伟我就没法展开了，因为从，从投资人来说，更多的还是看这些产品和市场的进展吧

发言人 10:

明白，好的，谢谢。徐总，我最后一个小问题跟您讲，就是您刚刚提到那个十二寸，现在目前按照决定是最多扩到二点二万片，这个对应的全部的设备是我们都已经，拉回来了，然后就是投出去了吗？

发言人 8:

就是这个我要确认一下。

发言人 4:

没有，有部分投出去了，在陆续的进来，因为很多也要看我们的，新的工艺产品的进展情况，因为它有些设设备的规格还有一些不确定的。

发言人 10:

明白，那我们在这些设备上现在就是交期和限制上，就是有什么觉得比较有压力的吗？

发言人 4:

就是后续再进一些比较关键设备的时候。目前还好，我们主要的设备的国产化率现在进展还是不错的。我们看到的设备的交期都应该在一年到或者是九个月到一年期间的，并没有特别长的。

发言人 10:

明白，好的，我就这些问题，谢谢徐总耐心的了解，祝卓胜后面的发展越来越好，谢谢。

发言人 2:

好的，感谢提问。下面接入朱金柯老师的提问。

发言人 11:

徐总你好，请问听得见吗？

发言人 4:

徐总。

发言人 11:

可以。徐总你好，我们其实也非常认可您刚才讲的，就是这个阶段可能对于左晟威来讲是短期肯定不是说非常关注利润的阶段，这个因为每一家公司都有自己的自己的这个阶段周期要走。我们就是身为二级投资者，就比较关心我们现在这个新卓这边新的业务，十二寸硅光也好之类的，这个现在就是说电芯片和光芯片这边这个阶段是电快一点还是光快一点？第二

个就是想再向您请教一下，咱们做的这个和竞争对手来说，我们这个技术迭代是有差吗？或是有差差异化？

还有下游客户比如说是到了什么阶段，相对而言可以明确一点，可以跟大家分享一下有。成果是到什么时候方便做个指引？

发言人 4:

电和光我们是在并行推进，是齐头并进。如果硬要说谁更快一点的话，我当然会或许电会更快一点，原因是因为我们在锗硅上的布局更多，那么锗硅我们在射频上的量产经验也非常丰富，所以我们第一代的给电芯片的锗硅工艺已经己己己己已经在做这个产品芯片产品的推进，那。您刚才讲到的是怎么能够加快跟客户到终端客户的验证，我也想加快，我觉得我们的心情是相同的。但这里面的物理规律科学规律是在那里的是产品好的产品是需要打磨，并且客户尤其是数据中心也需要有很有较长的时间来做各种可靠性的测试。

所以确实我们也羡慕海外的这几家做的好的，但是这个我们还是按照自己的节奏，以最快的方式来推进。那跟这个友商或者跟同行对比，我们更关注的是跟国外的这尤其是 tower 的工艺的这个对标我们。肯定是第一阶段是达到跟他们这个差不多的性能，然后我们要追求创新，能够推出更好的产品，就可能大家要这么理解，现在这个在算力中心里面的光电硅光也好，电芯片也好，实际上是一个快速在快速迭代发展演进中，现在的产品工艺这些还并不是。

这个从长期看还远没到最优，还远没到完全定型的阶段，所以我们相信还会有好多代的迭代的过程。那么卓胜微的这个目标是先上牌桌，然后靠我们的持续投入，靠我们在工艺上的这个研发能力，最终在这个牌桌上能够胜出吧。明白，那也希望公司这边，如果有一定的进展了，可以多跟股东们共同分享一下吧。因为大家可能坚守了，对大家还是有一定的期待。还有可能公司前面宣传，大家可能也不太了解这方面公司的这个些一些进度，一些实力到底怎么样，可能也有一些也有一些相对应的同行对我们可能说是吧，有一些分歧，希望对，是，我完全理解咱们这个投资人的心情。

公司是非常严格的遵守信信披的规则纪律，所以，大家的这个对于公司的尤其这些新产品新技术的进展，请一定以公司的这个口径为准。我们也了解到外头有很多的小作文，不知道是出于什么目的，但公司一定是实事求是来讲进展。我们到了什么阶段讲什么事儿？这家公司是一个非常严格的尺度，这个，从，就是从大的格局上，我们一定是在全力的投入这个领域，因为我们的工艺储备、设备以及我们的经验是非常相吻合的，但是，它确实没有那么快

发言人 11:

好的，谢谢徐总，也祝公司越来越好，谢谢。感谢提问。

发言人 2:

我们本次交流的时间已到尾声，交流的也比较充分，再次感谢领导们的分享，感谢大家参与本次会议，会议到此结束，祝大家生活愉快，工作顺利，再见。