

证券代码：300327

证券简称：中颖电子

## 中颖电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号 2025-004

投资者来访类别	<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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年9月19日（周五）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书潘一德 2、董事兼高管向延章 3、财务总监谷敏芝
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司的远景发展目标是什么</p> <p>希望成为具有国际竞争力的大型芯片设计公司。</p> <p>2、致能工电派驻董事中，吴春城、杨晓勇均具备车规芯片领域经验，且公司曾明确 2025 年将研发投入占比提至 18%、推进车规 MCU 认证，但截至目前首款车规芯片仍未完成 AEC-Q100 关键认证，且产业链并购暂无实质性动作。请问未达预期的核心原因是什么？是派驻董事的产业资源未能有效对接，还是中颖电子原有技术团队与新管理层在研发方向上存在分歧？</p> <p>首个产品的 AEC-Q100 认证，已经完成有好一段时间了</p> <p>3、潘总，针对公司提出外延适并购或收购同公司协同性相关的标的已有一二年，行业内其它公司越做越大，公司寻找类似标的很难吗？还是动力不够，抓紧啊，错过了发展时期就难了，新的控股股东是怎么考虑的？</p>

新的控股股东的资源丰富，对公司的了解也很深入，有较好的能力提供公司资源整合的机会及助力

4、公司预计到年底库存到正常水平，请问正常水平是多少

您好，原则上公司希望将库存水位控制在半年以内。

5、截至 2025 年 9 月，车规级 AFE 芯片是否完成流片？测试通过率是否达到量产前预设的 XX%（如 90%）？相较于德州仪器同类产品，其静态电流、电压检测误差的目标优化值能否明确？

按公司原定研发计划进行中

6、公司推出了两款车规级 MCU，目前其营收占比小可以忽略。几乎每一家国内 MCU 厂家都宣布在进军汽车电子市场，从产品数量和营收额来看，其中不少上市公司在汽车电子领域进展是比快的，好像各个方面都明显快于中颖电子，请问管理层如何看待市场情况，公司在未来的竞争优势，如何复制公司以往的成功经验？

产品规划区分短、中、长期，在有限资源中分配有优先次序、每家公司具备的条件不同，发展的方向及速度也都会有差异。公司以长期可持续发展优先，也会积极与友商合作整合。

7、公司在半年报中汽车电子 mcu 为什么一点都没有信息披露？amoled 多个季度达不到预期应用，今年能否量产？

1. 汽车电子 mcu 销售上量速度比较慢，公司会持续推出新产品，目前对公司总体业绩影响小；2. 智能手机的 AMOLED 显示驱动芯片已经规划导入两款品牌智能手机，预计于年底进入小批量生产。

8、致工的股权变更什么时候能完成？

您好，2025 年 7 月 22 日已完成。

9、对中颖电子是有感情的，就上市融资了一次，却年年给股东分红，股东也基本没有减持。但今年的股价表现，却让人失望，感觉已经被人抛弃的，被历史的车轮淘汰了。请问，如何让公司紧跟时代的发展，做好市值管理，做大做强？

感谢您对中颖多年的关心！（1）经营的本质还是洞悉市场的趋势并满足趋势，所以未来公司会在市场的研究和产品研发上继续加大投入，努力把握市场的趋势！（2）把握外延式发展机遇：积极与芯片设计行业内有协同效应的

友商，进行业务交流或并购合作，以扩大规模效应，增强全球竞争力，提升抗风险能力；一切将以公司股东利益最大化为首要考量标准。

10、现在国家进行模拟芯片反倾销调查，公司又正好与德州仪器等公司存在竞争关系，公司能否抓住这个机会，把库存清空呢？

如果国家政策利好公司的经营发展，公司会积极把握相关机会，增强自身竞争力。公司 2025 年的主要经营重心在维持市占率，同时降低公司的存货水平，预期年底公司的库存情况可以接近公司年初的预期。

11、公司研发高投入，毛利率连续三年下滑，市占率上升大于毛利的下降，公司有哪些举措能提升业绩，短期内对业绩有较快影响的是哪一块业务

针对目前的竞争环境，产品差异化和高端化是突破目前环境的方法，因此在未来会在产品的企划和研发持续投入，以达到提升业绩及毛利率的目的！

12、您好！请问作为大股东委派财务总监，大股东对中颖电子未来并购有什么规划吗？

您好，对于后续的并购整合，只要是优质标的，都会予以考虑。总体将会以股东利益最大化为首要考量。

13、公司在去年推出手机 PD 协议芯片后，不知现在是处于什么状态？在电源管理这块未来三年的发展方向和规划是什么？

1. 处于市场推广；2. 未来三年 PD 布局的技术方向是进一步拓展中端及高端 MCU-based PD 芯片，市场方面积极拓展 3C 及工业应用。

14、公司一向稳重保守的姿态在当下社会发展是否存在脱节，在技术日新月异的社会，公司需要改变过去一成不变吃老本的思想，这样的话，起点再好也会被后来者追上，出现目前不断内卷的情况，归根到底就是公司的技术壁垒不高，产品线高端化没放量导致，目前最火的 AI 相关产品公司有在研发了吗？

关于 AI 如何与产品结合，我们一直在关注中！

15、公司目前的库存情况有没有达到公司年初的期望，

预期年底公司的库存情况可以接近公司年初的预期

16、公司在 32 位 MCU 的销售额是否已经超过了 8 位 MCU？两类 MCU 产品数量之比大概是多少？

目前 8Bit 的销售额还是大于 32Bit 销售额，但是 32Bit 产品的销售额

占比逐年提升。

**17、公司目前在海外客户量产的主要是哪些类型的产品？**

目前海外客户量产的主要是家电的主控和触控芯片。

**18、贵司在国内主要的竞争对手是哪些？有何优势，贵司下半年业绩有提高？**

生活电器 MCU 的竞争对手主要以国内友商为主，白色家电主控 MCU 以海外 IDM 大厂(瑞萨)的市占率较高。公司锂电池管理芯片的主要竞争对手为海外大厂德州仪器(TI)等。

**19、懂秘你好！中颖电子强项是什么，什么产品带来利润最高，研发年投入多少资金。**

公司开发的主要产品为工规、车规 MCU、锂电池管理以及 AMOLED 显示驱动芯片，技术应用包含数字逻辑、模拟及数模混合电路。近几年，工规 MCU 的营收占比接近 6 成；BMIC 则在 3 成左右。公司生活电器 MCU、锂电池管理芯片均处于国产芯片领先群。25 年上半年度研发费用 1.57 亿。

**20、OLED 业务今年的亏损能够大幅减少吗，明年的这一块的业绩如何，有没有盈利的机会？**

您好，OLED 相关业务预期今年，明年亏损趋势缩小。

**21、公司 WIFI BLE 业务开发的怎样了，什么时候能够放量？之前收购的澜至电子的 wifi 团队整合的怎样了**

Wifi MCU 正在正常迭代开发中，目前 Wifi MCU 的产品还在客户的验证阶段和小批量生产阶段。目前的主推的产品就是之前并入的团队完成研发的。

**22、前大股东保守，稳重的思想在目前更换大股东的情况下，会不会有所改变，稳重是对的，但是太保守就会落后这个时代**

您好，不一样的控股股东，确实在经营企业的策略方法上可能会有差异，但是本质上都是希望企业更好

**23、公司这几年的毛利率下降，除了内卷原因外，和公司高价拿库存也有一定关系，请问怎么避免后续出现类似的情况呢？**

未来会在市场需求的预测上做到更加深入和准确，将销售和库存之间的平衡维持好！

24、谷总，致能工电在年内对中颖电子在剩下的几个月中，是否考虑将中颖前景不好的资产给予处置，或置换盈利和竞争力强的资产进行拼购或收购，谢谢。

公司在可预见的未来仍将继续专注于芯片设计领域，主要经营策略为：  
(1)重视内生式增长：持续维持高力度的研发投入，吸引优秀人才加入，以技术力提升产品的全球竞争力；  
(2)把握外延式发展机遇：积极与芯片设计行业内有协同效应的友商，进行业务交流或并购合作，以扩大规模效应，增强全球竞争力，提升抗风险能力；一切将以公司股东利益最大化为首要考量标准。

25、新加入你公司大股东. 现对你公司有什么操作提高效率

您好,公司控股股东的利益是与公司绑定的,因此在公司对外业务合作及产品推广,也会提供一定的协助。

26、自6月份更换股东后,已经过去近三个月,但是还没有看到实质性的针对上市公司推动发展的举措,请问有哪些考虑的方案可以避免公司业绩进一步下滑?

公司主要经营策略为:(1)持续维持高力度的研发投入,吸引优秀人才加入,以技术力提升产品的全球竞争力;(2)积极与芯片设计行业内有协同效应的友商,进行业务或并购合作,以扩大规模效应,增强全球竞争力,提升抗风险能力。

27、WIFI BLE 产品什么时候能够放量,之前澜至科技收购的 wifi 产品线整合得怎样了?

公司的 Wi-Fi/BLE Combo MCU 产品已完成样品验证进入推广,已有客户开始设计导入。

28、向董好,我想问下目前内卷的环境下,公司如何破局,毛利率不断创新低的情况下,有哪些举措可以回升?

针对内卷的竞争环境,产品差异化和高端化是破卷的方法,因此在未来会在产品的企划和研发持续投入,以达到脱离成熟产品的内卷式竞争的目的。

29、今年芯片国产化替代背景下,毛利率较去年有何变化?

公司上半年产品售价受市场激烈竞争影响同比下滑,晶圆代工成本受长期协议制约而未下降,因此毛利率同比有所下降,预计整体毛利率明年将会有所改善。

	<p><b>30、OLED 相关业务今年亏损能否大幅缩小，明年对业绩的影响如何？</b></p> <p>您好，OLED 相关业务预期今年，明年亏损趋势缩小。</p> <p><b>31、公司毛利连降三年，除了内卷的原因外，公司在高库存也是一大原因，这个是否和公司管理层的决策有关，后续如何更好的规避此类问题？</b></p> <p>未来会在市场需求的预测上做到更加深入和准确，将销售和库存之间的平衡维持好！</p> <p><b>32、请问公司 WIFI-BLE MCU 产品线在今年会不会有新产品出来？未来三年公司在该技术领域有会哪些主攻方向？</b></p> <p>公司的 Wifi MCU 产品线 会不断推出新产品，未来的产品策略主要是在差异化上作为主攻的方向，以满足不同市场对于产品规格的要求。</p> <p><b>33、董秘好，请问今年的库存情况能不能如期降低到期望的水平？美国贸易战，对公司的客户影响如何？</b></p> <p>您好，1. 预期今年年底的库存情况能降低到期望的水平。2. 芯片进口替代一直是行业发展趋势</p> <p><b>34、对比近年研发投入，今年核心产品线技术储备是否满足市场需求？</b></p> <p>你好，核心产品线技术储备可满足市场需求。公司在 2025 年开发了更多的 55nm 制程 MCU 产品，预计到 2026 年会陆续上市；公司新一代变频空调室外机的双电机+高频 PFC 控制单芯片方案，目前已配合客户设计导入，预计 2025 年底批量生产。公司的 Wi-Fi/BLE Combo MCU 产品已完成样品验证进入推广，已有客户开始设计导入，预计在下一报告期内开始进入小批量产。用于智能手机的 AMOLED 显示驱动芯片已经规划导入两款品牌智能手机，预计于年底进入小批量生产。</p> <p><b>35、，您好！公司在机器人关节控制方面有怎样研发布局？</b></p> <p>您好！感谢您的提问。针对机器人关节控制方面的产品，我们已经在研发中了。谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 9 月 19 日