

证券代码：688469

证券简称：芯联集成

芯联集成电路制造股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-009

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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与芯联集成（688469）2025年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年10月28日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 赵奇 独立董事 陈琳 财务负责人 王韦 董事会秘书 张毅
投资者关系活动主要内容介绍	1. 赵董事长，您好！公司三季报预测全年营业收入达80—83亿元，即四季度收入达26—29亿元。请问这个预测的依据是根据订单还是根据行业景气提升的结果？景气提升能延续到明年吗？谢谢 答:尊敬的投资者您好，在市场及客户需求的推动下，伴随新能源汽车的不断渗透、新能源行业回暖、新兴行业AI和机器人的发展，功率器件、模拟IC等产品的整体需求不断增长。同时，国产替代也持续推动国内半导体产品市场需求的增加。公司不断深化与客户在产品范围和产品种类的合作，加速客户导入，提升公司与客户之间合作方式的灵活性和多样性，增加公司与客户合作的黏性。在此基础上，公司将保持收入规模的扩大，经营状况的提升，预计全

	年将实现营业收入80亿元到83亿元，与上年同期相比增长23%到28%。2026年我们的全年营收目标将持续维稳更上一层楼。感谢您的关注。 2. 我们了解到AI电源、SiC、机器人芯片是公司核心增长点，也有机构预测2026年净利润可达8-10亿元。想请问这几大业务在2026年预计分别能贡献多少营收增量？其中已送样的8英寸SiC等产品，何时能形成规模化收入并拉动毛利率显著提升？ 答:尊敬的投资者您好，2025年前三季度，公司实现营业收入54.22亿元，较上年同期增长19.23%。随着国内新能源业务渗透率提升、行业回暖，新能源汽车、AI服务器电源、机器人等对功率提出更多需求，公司将保持收入规模的扩大，预计全年将实现营业收入80亿元到83亿元，与上年相比增长23%到28%。明年的股权激励目标是100亿，我们对明年完成股权激励目标也是很有信心的。 3季度，公司8英寸SiC MOS器件送样欧美AI公司客户，标志着公司在AI服务器电源等新赛道的突破取得实质进展。同时，公司将依托此前服务欧洲车企积累的客户服务经验，利用在欧美市场的渠道优势，加速AI服务器电源产品的商业化落地。感谢您的关注。 3. 请问贵司的麦克风芯片，目前是否已覆盖绝大部分高端手机品牌？ 答:尊敬的投资者您好，公司硅麦克风产品已全面应用于国内外主流消费电子终端，高性能麦克风在某国际TOP手机终端上的使用份额超50%，感谢您的关注。 4. 赵董，你好！安世半导体事件，对公司有什么影响 答:尊敬的投资者您好，公司一直密切跟踪市场需求的变化。短期内，安世事件引起的部分功率半导体需求外溢将形成订单机会；中长期看，国产替代进程有望再次全面加速，能为公司带来结构性成长机遇。 公司已在车规、工控及消费电子等领域，覆盖了国内多数主流设计与终端客户，并建立了快速的产品迭代能力与系统级的代工服务优势。在IGBT、MOSFET等关键器件上，已具备规模化承接转移订单的能力。感谢您的关注。 5. 请问：三季报的财务报告是否包含新收购的芯联越州？ 答:尊敬的投资者您好，芯联越州系公司的并表子公司。2025年第三季度，公司完成了对芯联越州少数股东的股权收购。目前芯联越州已经是公司100%控股的子公司，在公司的合并报表范围内。感谢您的关注。
--	--

	6. 赵懂，您好！三季报预计全年营收80-83亿，前三季度才54亿，第四季度完成营收30亿左右有什么业务支撑。 答:尊敬的投资者您好，第四季度，市场需求将延续稳定增长态势，公司各产线稼动率维持高位。从具体业务来看，（1）功率模块业务已连续多季度实现翻倍式增长。第四季度将继续保持高速增长；（2）碳化硅产品规模化上量顺利，尤其是模块业务增长迅速；（3）全面发力储能、风光电、高压电网业务，新项目继续上量；（4）模拟IC代工方面，公司持续丰富产品料号，车规高压工艺平台和数模混合嵌入式控制芯片制造平台等量产规模持续释放。感谢您的关注。 7. 王伟老总，你好。请问芯联集成三季度报有没有并表芯联越州？收购后，芯联越州对营收，利润的影响情况如何？ 答:尊敬的投资者您好，芯联越州系公司的并表子公司。2025年第三季度，公司完成了对芯联越州少数股东的股权收购。目前芯联越州已经是公司100%控股的子公司。短期内，由于芯联越州目前尚处于亏损阶段，本次收购对公司的利润造成了一定压力。从长期看，对芯联越州少数股东权益的收购，能够更好的发挥公司一站式系统代工各项业务的协同作用，更好的体现规模效应，提升公司整体的盈利能力。感谢您的关注。 8. 赵董好，请问贵公司碳化硅等芯片制成技术水平在行业的地位，是否有比较大的技术优势？ 答:尊敬的投资者您好，公司构建了覆盖功率半导体与信号链芯片的大部分代工制造能力，并向模拟和控制类代工持续推进，最终构建系统代工能力。其中在功率半导体领域，公司建成中国最大的车规级IGBT制造基地，SiC MOSFET出货量亚洲领先，并率先实现8英寸碳化硅量产；在模拟芯片领域，打造了国内稀缺的高压BCD工艺平台，成为国产替代的关键支撑。感谢您的关注。 9. 公司在AI服务器和具身智能机器人赛道已布局并逐渐量产，能否介绍一下公司有哪些独特的优势，在第三季度产值占比有多少？毛利率分别有多少？将来还有哪些后发优势？ 答:尊敬的投资者您好，通过与客户的深度合作、持续的研发投入，公司已在AI领域获得多项突破。在AI服务器电源方面，公司布局Si、SiC和GaN，8英寸SiC MOSFET器件送样欧美AI公司，标志着公司在AI服务器电源等新赛道的突破取得实质进展；用于机器人的激光雷达的光源VCSEL和扫描镜，实现量产；用于无人机的激光
--	--

	雷达VCSEL芯片，也已经实现量产；公司自主研发的机器人灵巧手小型化驱动模块，已获得国内头部企业定点，并预计2026年第一季度进入量产，可为追求轻量化、小型化客户提供一站式芯片系统代工解决方案。感谢您的关注。 10. 公司3季报预测全年营收80-83元，也即预测第4季度营收26-29亿元，同比去年四季度，或者环比今年三季度，都将实现约30%-45%的高速增长。去年4季度营收是公司历史上最高单季度营收，请问在高基数的基础上，预测第4季度增长率，远高于前三季度增长率的原因是什么？主要是哪些方向的芯片营收会有大幅增长？ 答:尊敬的投资者您好，从历史数据来看，三四季度的收入都会有较多的增长。从客户结构来看，公司一直在通过拓展客户数量，提升客户结构质量，促进公司收入的稳健增长。第四季度，市场需求将延续稳定增长态势，公司各产线稼动率维持高位。目前可以看到，公司的汽车功率模块、激光雷达和消费类MEMS传感器等产品需求旺盛，供不应求。从具体业务来看，（1）功率模块业务已连续多季度实现翻倍式增长。第四季度将继续保持高增长；（2）碳化硅产品规模化上量顺利，尤其是模块业务增长迅速；（3）全面发力储能、风光电、高压电网业务，新项目继续上量；（4）模拟IC代工方面，公司持续丰富产品料号，车规高压工艺平台和数模混合嵌入式控制芯片制造平台等量产规模持续释放。感谢您的关注。 11. 请问公司25年财报能实现扭亏为盈吗？如不能，请预测下何时能实现 答:尊敬的投资者您好，公司将积极把握新能源、智能化带来的战略性机遇，促进新能源汽车、AI、工控、消费四大领域引领成长，不断提升产能效率，提升化硅、模拟IC等高附加值业务占比，持续改善公司盈利能力。同时，公司在资本开支上，从“规模扩张”向“技术深耕”转变，折旧占营业收入的比重将逐步下降，有望在2026年实现全年盈利。感谢您的关注。 12. 芯联车规级芯片占主营业务多少？车规级市场已过剩，请问公司如何应对产品过剩？做那些措施？ 答:尊敬的投资者您好，公司目前产线均达到了车规级智慧工厂的标准，可以为各类客户提供给一站式系统代工服务。下游应用领域主要为新能源汽车、AI、工控、消费四个方向，其中应用于新
--	---

	能源汽车的收入持续保持五成左右。中国是最大的新能源汽车消费市场，新能源车的渗透率及销量持续增长，芯片及模组的国产化率也不断提升。公司专注于汽车上中高端芯片产品的研发及生产，市场应用处于需求不断上升阶段。感谢您的关注。 13. 3季度公司亏损同比又增加了，企业 年年亏损，折旧摊销巨大，看财务报表固定资产和在建工程还在增长，折旧摊销何时才能下降？研发费用极高，何时转化为盈利？同类企业销售利润率还有总资产收益率也这么低？ 答:尊敬的投资者您好，公司已过大规模的建设期，从“规模扩张”向“技术深耕”转变，折旧金额将逐渐下降。随着生产规模的扩大，固定成本逐步摊薄，盈利能力将会逐渐提升。感谢您的关注。 14. 半年报说盈利能力稳定向好，三季度单季毛利率下降了 吗？公司深度布局人工智能A I应用领域用客户影响力和产品数据叙说一下， 答:尊敬的投资者您好，公司三季度毛利率4.75%，较去年同期略有下降；前三季度累计毛利率3.97%，较去年同期提升4.4个百分点。在AI领域，公司服务器电源客户拓展和激光雷达VCSEL芯片量产保持领先：（1）AI服务器电源方面，公司布局Si、SiC和GaN，8英寸SiC MOSFET器件送样欧美AI公司，取得实质进展；（2）激光雷达方面，公司多个应用领域量产领先。车载激光雷达加速渗透，市场需求高速增长；（3）机器人激光雷达的光源VCSEL芯片和扫描镜、无人机激光雷达VCSEL芯片，均已实现量产；（4）公司自主研发的机器人灵巧手小型化驱动模块，已获国内头部企业定点，预计2026年一季度进入量产，可为追求轻量化、小型化客户提供一站式芯片系统代工解决方案。感谢关注。 15. 1. 今年度贵公司是否能扭亏为赢呢？ 2. 贵公司的芯片产品目前市场份额占比多少？今后是否会逐年增加？ 答:尊敬的投资者您好，2025年前三季度，公司实现营业收入54.22亿元，较上年同期增长19.23%。随着国内新能源业务渗透率提升、行业回暖，新能源汽车、AI服务器电源、机器人等对功率提出更多需求，公司将保持收入规模的扩大，预计全年将实现营业收入80亿元到83亿元，与上年相比增长23%到28%。明年的股权激励的公司目标是收入100亿，我们对明年完成股权激励目标也是很有信心的。感谢您的关注。
--	--

	16. 请问赵董，储存芯片大涨，对芯联集成有没有影响？芯联集成2026年能实现赢利吗？ 答:尊敬的投资者您好，公司始终聚焦“车规级芯片国产化”，通过持续的产能扩张与技术迭代，公司构建了覆盖功率半导体与信号链芯片的代工制造能力，并向模拟和控制类持续推进，最终构建完整的一站式系统代工能力。公司在汽车、AI、工控、消费四大领域市场需求持续增长，以及降本增效等管理措施的推动，产能效率将不断提升；另一方面，公司在资本开支上，从“规模扩张”向“技术深耕”转变，折旧占营业收入的比重将逐步下降；此外，碳化硅、模拟IC等高附加值业务占比也将逐步提升，将持续改善公司盈利能力，有望在2026年实现全年盈利。谢谢关注。 17. 请说明，行业竞争对公司业绩发展的压力，并且预测什么时间能够稳定盈利，或净利润转正。 答:尊敬的投资者您好，在中低端应用上，产品竞争较为激烈；中高端应用上，随着需求增长，目前已出现供不应求。公司将持续推出迭代产品，维持价格稳定，也存在价格上升机会。在盈利上，一方面，公司在资本开支上，从“规模扩张”向“技术深耕”转变，折旧占营业收入的比重将逐步下降；另一方面，随着收入规模的扩大，降本增效等管理措施的推动，产能效率将不断提升；此外，碳化硅、模拟IC等高附加值业务占比也将逐步提升，持续改善公司盈利能力，为2026年实现全年盈利奠定基础。感谢您的关注。 18. 产能释放后，后续订单能否跟上，产能利用率预计能够达到多少？投产项目是否属于国际或国内先进？技术迭代风险大不大？ 答:尊敬的投资者您好，公司现阶段8寸硅基产能17万片/月、12寸硅基产能3万片/月、6寸SiC MOSFET产能8000片/月。其中8寸硅基、6寸SiC产能利用率稳居90%以上，12寸硅基产能目前处于爬坡阶段，年底将扩充到4万片/月左右。明年，预计8寸硅基、6寸SiC的产能利用率将继续保持90%以上，12寸硅基产能随产品导入上量，有望达到80%以上。公司的产能的扩充与市场和客户高度契合，客户订单需求足以支撑现有产能的释放。公司在四大领域方不断推出高可靠性、高准确性的迭代产品。AI 服务器电源方面，我们布局Si、SiC和GaN，8英寸 SiC MOSFET器件已送样欧美公司，这标志着我们在AI服务器电源等新赛道的突破取得实质进展；消费
--	--

	电子方面，全球领先的硅麦克风产品全面应用于国内外主流消费电子终端，新高性能产品通过最新一代TWS耳机的验证，进入规模量产；消费类IMU也已通过国内TOP终端手机验证；车载方面，应用于BMS AFE的SOI 200V工艺已实现多个头部客户导入；应用于高压电源管理芯片的BCD120V车规高压工艺产品已实现量产。谢谢关注。 19. 闻泰荷兰公司安世事件，对于国产自主可控的芯联是否有业务拓展的机会，能 答:尊敬的投资者您好，公司已覆盖大部分国内车厂，因此在审厂上具有时间优势。同时，安世作为欧洲供应商，供应一直比较稳定。本次事件发生后，国内客户对国产替代的需求可能会进一步提速。感谢您的关注。 20. 公司的毛利率会为啥这么低 答:尊敬的投资者您好，公司属于半导体制造行业，前期资产投入大、折旧也较高，对发展初期的盈利能力造成较大压力。随着业务快速拓展，公司已于去年实现了毛利率转正。今年前三季度，公司毛利率为3.97%，较去年同期提升4.4个百分点，环比增长1.33个百分点，持续保持向好的态势。随着折旧高峰过去以及收入的持续提升，公司的毛利率有望持续增长。感谢您的关注。 21. 赵董，你好！近期中国商务部对德州仪器等美国芯片公司的调查，对公司相关业务有促进吗？公司能为客户提供一站式服务，那一站式服务的业务占公司收入比重多少？？💡 答:尊敬的投资者您好，公司正在协同客户推进国产替代工作，尤其是在车规级功率产品领域，公司产品竞争力和客户导入进度显著。公司将进一步把握国产化窗口期的增长机遇，聚焦“车规级芯片国产化”。感谢您的关注。 22. 三季报比半年报亏损更多，请给予解释是否与收购有关？ 答:尊敬的投资者您好，芯联越州系公司的并表子公司。2025年第三季度，公司完成了对芯联越州少数股东的股权收购。目前芯联越州已经是公司100%控股的子公司。短期内，由于芯联越州目前尚处于亏损阶段，本次收购对公司的利润造成了一定压力。从长期看，对芯联越州少数股东权益的收购，能够更好的发挥公司一站式系统代工各项业务的协同作用，更好的体现规模效应，提升公司整体的盈利能力。感谢您的关注。 23. 你好芯联集成现在产能还能不能进一步提高 答:尊敬的投资者您好，公司已经构建17万片/月的8英寸硅基
--	---

	产能、3万片/月的12英寸硅基产能、8000片/月的6英寸碳化硅产能、2000片/月的8英寸碳化硅产能。今年9月，公司完成对子公司芯联越州的股权整合，通过合并运行，提升存量产能利用效能。公司已过大规模产线建设期，公司将通过产线效率的提升等方式提高产能。未来产能扩张将更多聚焦在12英寸10万片月产能产线的建设及碳化硅产线建设的需求。感谢您的关注。 24. 尊敬的赵董，今后几年都有接连不断的投资股东解禁，请问公司对解禁的股票及股东有什么沟通安排？建立何种制度？如何避免集中抛售对二级市场造成激烈波动？ 答:尊敬的投资者您好，公司密切关注二级市场的相关走势，也通过业绩说明会等各种形式进行交流。同时，公司积极推动产业整合的并购重组，做好中小投资者权益保护的相关安排；强化人才战略的股权激励、提升市场核心竞争力等相关措施。公司也已制定相关市值管理制度，努力做好自身业务经营，不断开拓创新，提升市场竞争力，同时提高运营效率，提升公司整体盈利水平，创造可持续的价值回报。感谢您的关注。 25. 赵董事长，您好。请问公司计划一条8英寸硅产线改碳化硅产线今年能完成吗？ 答:尊敬的投资者您好，公司8寸SiC Mosfet的产线已经实现量产，目前产能已达到 2000片/月。随着客户的不断导入与验证通过，8寸SiC的需求会不断增长，公司会根据市场需求适时扩充产能。感谢您的关注。 26. 上市以来公司快速发展，公司2025年前三季度收入54.21亿之，净利-15.76亿元，归母净利-4.63亿元，呈持续向好态势，但收购子公司其他股东股权后归母净亏将增大。公司前三季度收入EBITDA率27.31%，如2026年收入增加20亿元，2026年实现盈利的具体举措，谢谢 答:尊敬的投资者您好，随着公司高峰过去和新产品新产线放量，公司盈利能力有望持续改善，为2026年实现全年盈利奠定基础。这一改善源于三大核心举措：（1）随营业收入增长，折旧占营业收入比重逐步下降；（2）产能效率提升，持续推动内部降本增效；（3）碳化硅、模拟IC等高附加值业务占比提升，带动利润改善。感谢您的关注。 27. 8英寸和12英寸产能良品率如何？有无向国外企业供货呢！市占率今年在国内和国外如何呢！未来明年一季度产能能达到多
--	---

	少？有无继续投入加大12英寸产线的计划呢！ 答:尊敬的投资者您好，公司的量产产线的良率始终保持高水平，公司出口市场以日本和欧洲为主，公司主流产品的在国内及国际市场上均具有较强技术和市场竞争力。公司已过大规模产线建设期，后续将通过产线效率的提升等方式提高产能。未来将根据市场需求扩产12英寸产线，感谢您的关注。 28. 芯联集成没有绝对控股股东，公司有无在二级市场加大回购的计划呢！第三方控股后会对芯联的发展有影响吗？芯联和中芯在业务上有无冲突呢！如果未来在业务上有冲突有无约定限制中芯联的发展呢？ 答:尊敬的投资者您好，公司于2024年底完成4亿元的股份回购，后续回购计划将视公司发展情况确定。公司为无实际控制人状态。中芯国际是公司的第二大股东，公司与中芯国际为独立的两家上市公司，在业务上，公司与中芯国际均独立发展。感谢您的关注。 29. 请问贵司8英寸碳化硅晶圆产线，目前的产能是多少？预计年底将达到多少产能？另外未来的扩产计划如何？ 答:尊敬的投资者您好，公司8寸SiC MOSFET的产线已经实现量产，目前产能已达到 2000片/月。随着客户的不断导入与验证通过，8寸SiC的需求会不断增长，公司会根据市场需求适时扩充产能。感谢您的关注。 30. 公司的负债率越来越低，且融资工具的利率越来越优化，越来越低。请问公司负债的利率成本，预计2026年相比2025年，将节省多少？ 答:尊敬的投资者您好，公司在确保现金流安全的前提下，充分利用各种融资工具，优化融资结构，降低有息负债。感谢您的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年10月28日