

证券代码：688484

证券简称：南芯科技

上海南芯半导体科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	子翼投资、朱雀基金管理有限公司、中邮证券有限责任公司、中邮创业基金管理股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信保诚基金管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国船舶集团投资有限公司、招商证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、兴业银行股份有限公司、西部证券股份有限公司、文渊资本管理有限公司、天弘基金管理有限公司、太平基金管理有限公司、施罗德投资管理(香港)有限公司、施罗德投资管理(上海)有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市恒信华业股权投资基金管理有限公司、申万宏源证券有限公司、上海证券有限责任公司、上海湘禾投资有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、上海熇盈私募基金管理有限公司、上海宁泉资产管理有限公司、上海明沅投资管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、上海标朴投资管理有限公司、厦门圆和景明投资有限公司、瑞银证券有限责任公司、平安证券股份有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、宁波泓宁亨泰投资管理有限公司、纳弗斯信息科技(上海)有限公司、摩根士丹利基金管理(中国)有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、路博迈集团、金鹰基金管理有限公司、交银施罗德资产管理(香港)有限公司、交银施罗德基金管理有限公

	司、嘉实基金管理有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、 汇百川基金管理有限公司、华源证券股份有限公司、华西证 券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、华泰金融控股(香 港)有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华金证券股份有 限公司、华福证券有限责任公司、华创证券有限责任公司、 华宝信托有限责任公司、华安证券股份有限公司、合众资产 管理股份有限公司、杭州汇升投资管理有限公司、海南峰和 私募基金管理有限公司、海创(上海)私募基金管理有限公 司、国信证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、国泰 证券投资信托股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、 国盛证券有限责任公司、国融基金管理有限公司、国联民生 证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、国海证券股份 有限公司、广发证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、 东兴基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、财通 证券股份有限公司、博时基金管理有限公司、毕盛(上海)投 资管理有限公司、北京橡果资产管理有限公司、鲍尔赛嘉(上 海)投资管理有限公司、UBS Group AG
时间	2025 年 4 月 29 日 16:00-17:00
地点	线上会议
上市公司接待 人员姓名	董事长兼总经理 阮晨杰 董事会秘书 梁映珍 财务负责人 赵熹

投资者关系活动主要内容介绍	主要交流的问题： 问题一：去年汽车业务增长情况如何？后续公司汽车的布局情况如何？当前如何看待国产替代的趋势？ 答：2024 年，公司汽车业务增速达到 179%，在营收中所占比重超过 3%，远超去年年初预期。2025 年，该业务有望继续保持快速增长态势，占比也将进一步显著提升。目前，公司在汽车领域正处于快速拓展阶段，布局涵盖车身控制、智能驾驶、智能座舱、车载充电四大领域。在这些领域，公司已推出多款新品，如部分高端 PMIC 以及域控制器中的驱动类芯片等。2025 年，公司还计划推出涉及更多细分领域的产品。 国产替代或自主可控已成为行业发展的重要趋势，为汽车领域的厂商带来了良好机遇。尽管公司涉足汽车业务的时间相对较短，但在产品推出及迭代方面效率高，获得了客户的高度认可。公司车载业务团队充分发挥了在消费电子领域积累的优势能力，有信心在未来几年实现汽车电子业务的快速增长和占比提升，不断丰富产品种类，并拓展更多海内外汽车领域客户。近期，公司正式发布了车规级高速 CAN 产品，便是公司在该领域持续推进业务发展的有力证明。 问题二：公司的研发费用率今年会在什么样的水准？公司今年收购了昇生微，后续的发展策略是什么？ 答：2024 年下半年，公司员工规模扩张迅速，全年研发人员占比维持在三分之二左右，导致下半年研发费用率较上半年有较为明显的上升，全年研发费用率为 17.01%。2025 年，公司员工数量可能会继续增加，预计今年研发费用率可能与去年水平相近，研发费用的增长幅度预计与公司收入增速相匹配。 公司收购昇生微，保留了其核心团队。昇生微与公司的
----------------------	---

	价值观高度契合，在 MCU、数字芯片领域具备比较强的能力，其产品路线与公司现有业务路线具有良好的匹配度，且交易对价合理。在整合方面，公司将首先在业务端和供应链层面为昇生微赋能，双方在诸多方面能够形成互补，有利于提升其运营效率。在产品层面，公司的电源方面的能力将赋能昇生微。TWS 业务只是一个领域，后续还将拓展至更多端侧产品领域，还包括汽车、工业等领域的业务机会。 问题三：公司在工业领域具体是哪些下游方向的布局？ 答：公司目前在工业领域的产品主要应用于储能、无人机、电池系统等下游方向。2024 年，公司持续推出了多款适用于储能、光伏、通信领域的芯片新品。今年及未来，公司还将拓展更多新方向，积极布局 AI Power、工业自动化、工控及机器人领域，以把握这些长期发展的重要机遇，后续工业相关在公司整体业务中的占比有望得到提升。 问题四：公司在有线充电的业务情况如何？公司业务后续的增长驱动力在哪些方面？ 答：在有线充电方面，公司保持领先的技术优势，占据明显的优势竞争地位。当前，有公司的技术趋势正朝着集成化、系统化综合解决方案的方向发展，这有助于公司进一步巩固自身优势。去年，集成化、系统化有线充电业务已取得了显著突破。 公司业务长期增长的驱动力基于底层的产品能力，致力于实现多元化、平台化的发展战略。从具体领域来看，公司不仅在汽车、工业等领域拥有较好的发展机遇，在众多细分方向也在持续推进新品布局。在高端消费电子领域，包括无线充电、显示电源、锂电管理、适配器电源等方向，均具备强劲的成长动能。业务范围从智能手机拓展至 PC、平板电脑、
--	--

	TWS、智能穿戴设备等，将有更广阔的业务空间。 2024 年，公司在有线充电业务稳健发展的同时，高集成度的有线充电芯片、显示屏电源芯片、锂电管理芯片、氮化镓（GaN）合封方案和全集成反激方案 POWERQUARK®，已在国内多家大客户实现规模化应用，销量增长迅速。预计今年将取得更为显著的市场成绩。 问题五：公司如何看待无线充业务的发展情况？ 答：公司预计今年无线充业务有望实现快速增长。这主要得益于公司在无线充接收端取得的进展，已切入多各主要手机品牌客户，并实现了不同程度的业务突破。 问题六：代工厂方面目前看到产能的变化情况吗？成本的变化情况如何？ 答：目前，部分晶圆厂和封装厂的产能出现了趋紧的情况。公司在供应链管理方面制定了明确的战略规划，对产能锁定、投片等环节均有制定计划，并会根据市场大环境的变化及时做出调整。当前，公司在产能分配上能够合理匹配业务订单需求。 公司的晶圆采购价格和封装测试价格保持稳定。未来，公司将持续推动独有工艺在更多产品类别中的应用，并不断强化供应链多元化能力，进一步巩固和优化公司的虚拟 IDM 能力。 问题七：有看到公司推出 CAN 接口方面的产品，方便介绍一下吗？后续我们有意向在信号链方面更多的产品推出吗？ 答：公司最近推出了车规级高速 CAN/CAN FD 收发器产品 SC25042Q，适用于主流 12V 和 24V 汽车系统，可直连 3-5VMCU，集成了振铃抑制功能，抗电磁干扰能力强，可实现无损时间
--	--

	传输，保证信号的高效可靠。 在车规方面，去年公司已推出支持单/双/四/六通道的高边开关产品、高集成度的车载摄像头 PMIC、8 通道半桥驱动器、车规 eFuse、36V 升降压转换器等新产品，今年明年还将继续围绕车载综合解决方案进一步完善产品布局，不仅局限于信号链，电源、驱动等产品也会有更多型号推出，在正确的方向，公司会坚定不移的持续投入，期望汽车能成为公司长期可持续发展，走向世界的源动力之一。 问题八：公司的知名品牌客户较多，后续还会加大力度拓展经销商吗？ 答：客户与业务是结果，产品竞争力则是取得好的结果的本质。无论是国内国外的大客户，对于公司都是技术、能力的重要牵引，能够不断提升公司的产品竞争力，以及推出市场真正迫切需要的正确的产品。经销商对于公司而言就是把公司所具备的核心能力进行一个转换，有更多的渠道则能够帮助做到更大程度的转换，犹如放大器的功能。因此，公司在大客户和经销商会两线并举，这是相辅相成的发展模式。 问题九：公司一季报中增加 1.7 亿的商誉，这个是什么原因？ 答：公司目前已经完成了对昇生微的收购全部流程，由于在一季度已经支付了交易款项，在一季度末公司先对昇生微的资产负债表进行了并表，商誉的金额是结合在并表时点净资产的情况来测算的。
附件清单 (如有)	无
日期	2025. 4. 29