

杭州晶华微电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

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
参与单位名称	睿华资本
时间	2025 年 5 月 9 日
地点	线下会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：梁桂武 副总经理、董事会秘书：纪臻
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍环节 简单介绍公司 2024 年度和 2025 年一季度的经营情况。 2024 年，全球半导体行业在经历周期性调整后逐步复苏，但结构性分化加剧，国内消费电子领域竞争激化。公司积极开拓业务，加大推广力度，针对不同应用领域采取不同市场应对策略，2024 年度实现营业收入 13,484.57 万元，同比增长 6.34%，实现归属于上市公司股东的净利润-1,027.01 万元，较上年同期减亏 49.54%，剔除股份支付影响，本报告期内实现归属于上市公司股东的净利润为-189.14 万元，同比减亏 83.08%，主营业务毛利率为 59.14%，同比减少 4.34 个百分点，年度内各季度收入环比持续增长，公司保持业务稳健发展态势。

	2025年一季度，公司实现营业收入3,704.04万元，同比增长 38.70%。主营业务中，智芯微主要产品系智能家电控制芯片，属于智能感知芯片业务，故报告期内公司医疗健康芯片产品收入占比为 31.75%，工业仪表芯片产品收入占比为 42.40%，智能感知芯片产品收入占比为 25.85%。 二、问答环节 Q1：2025 年度公司会推出哪些新产品？ 答：今年一季度公司已完成流片的项目有带语音解码的血压计专用 SoC 芯片、工业传感器高精度低功耗测量 AFE 芯片、高性价比数字 PIR 传感器专用芯片、40V 高压低功耗运算放大器芯片及多个锂电池保护芯片项目等，目前均已于测试验证中，并将在本年度内陆续量产，此外，智芯微的高性能触控显示智能控制芯片也已于一季度完成流片并验证成功，将于二季度推出量产样品。 Q2：公司新产品的推广进展情况？ 答：2025 年一季度，公司新一代压力/温度传感器信号调理及变送输出芯片已成功导入麦克、诺丁森、天康等知名客户，并逐步规模出货；公司带 HCT 功能的血糖仪专用芯片已实现了向国内多家知名品牌客户批量出货；智芯微 2024 年度推出的部分新产品已在苏泊尔、澳柯玛小规模批量量产，以及在美的厨卫小规模出货，智芯微也开拓了多个上市公司、知名品牌新客户，陆续开展项目导入中。 Q3：公司毛利率的情况和趋势？ 答：公司会结合市场和产品的实际情况等因素综合考虑毛利率变化。2025 年一季度公司主营业务毛利率 54.32%，其中晶华微主营业务毛利率 60.75%，智芯微主营业务毛利率 34.03%，较 2024 年度均略有提升。 Q4：请介绍公司业务的增长情况。 答：近年来，由于全球半导体行业经历了周期性调整，尽
--	--

	管逐步复苏，但结构性分化加剧，国内消费电子领域竞争激化。公司积极开拓业务，加大推广力度，公司保持业务稳健发展态势。公司将继续专注医疗健康、工控仪表、智能家电及电池管理四大核心领域，在技术革新与品质护航的双平台体系驱动，通过持续优化产品性能，增强市场渠道覆盖能力，全面提升市场竞争力。同时，公司将落实精管协同与降本增效，进一步激活创新，提高运营效率。 Q5：请问收购智芯微的协同性如何体现。 答：公司本次股份收购事宜，是以双方业务协同为基础达成的，通过本次交易，将有助于公司丰富相关技术，扩充产品序列，拓展下游领域，整合供应链资源。 在技术方面，公司利用智芯微在触摸控制、MCU、LED 驱动等智能家电的人机交互领域的核心技术，积极整合双方的研发资源，拓展公司现有的基于高精度 ADC 的数模混合 SoC 技术的应用领域，增强公司整体的技术实力和产品竞争力；在产品方面，有助于公司拓展 MCU 产品，丰富公司现有产品序列，完善公司在消费电子、智能家居、白色家电的解决方案；在市场及客户方面，公司与智芯微充分发挥各自的市场和客户优势，促进市场与客户协同，一方面提升公司在消费电子、智能家居市场覆盖度和占有率，另一方面有助于公司产品拓展白色家电市场；在供应链方面，通过与智芯微供应链资源整合，发挥规模效应，进一步提升公司及智芯微原材料采购成本优势。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 12 日